

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDEQUITO

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del título de: INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CLUB
EXCLUSIVO PARA NIÑOS DE ENTRE 7 Y 13 AÑOS DE EDAD EN EL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR EL INCA BARRIO SAN
ISIDRO

AUTORA:

EVELYN LIZETH RAMÍREZ TUTILLO

DIRECTORA:

MARÍA ELENA CARRILLO

Quito, julio del 2013

**DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO
DEL TRABAJO DE GRADO**

Yo autorizo a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaro que los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de la autora.

Quito, julio de 2013

Evelyn Lizeth Ramirez Tutillo
CI: 1721965620

DEDICATORIA

El presente proyecto es dedicado a mi hijo, por ser el motor principal que me impulsó a luchar por mi profesión.

A su vez a toda mi familia, principalmente a mi madre quien con su ayuda moral y económica ha sabido inculcarme el valor de la responsabilidad y de un trabajo bien realizado.

A mis amigos a quienes de una u otra forma me han colaborado con datos y conocimiento, en especial a quien ha sido mi compañero durante estos tres últimos años

Y ante todo a mi Dios, que ha estado incondicionalmente conmigo en cada parte de mi carrera y en el proceso de mi proyecto, me dio la sabiduría necesaria para culminar el presente con disponibilidad y mayor conocimiento.

Evelyn Ramírez Tutillo

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Politécnica Salesiana, por haber forjado en mi una mujer con mayores conocimientos éticos, morales, espirituales e intelectuales en las aulas que a diario me vieron crecer como persona y profesional.

A las autoridades de la carrera de Administración de Empresas porque continuamente se preocuparon de las gestiones necesarias para culminar con éxito mi carrera.

A mis maestros con quienes cada semestre aprendí el valor de un aprendizaje continuo basado en el esfuerzo y exigencia personal.

Evelyn Ramírez Tutillo

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	2
DETERMINACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1 Introducción	2
1.2 Alcance	3
1.3 Antecedentes	4
1.3.1 Características del sistema educativo en el ecuador	4
1.3.2 Principios básicos	4
1.3.3 Fines de la educación en el ecuador	5
1.3.4 Planes y programas de estudio	5
1.3.5 Fatiga y agotamiento escolares	6
1.3.6 Los ocios deportivos	6
1.3.7 El tiempo libre del niño (7-10) y del adolescente	7
1. 3.7.1 Entre dos mundos	7
1.3.7.2 Los amigos	7
1.3.7.3 El juego	8
1.3.8 El desarrollo intelectual infantil	9
1.3.9 La influencia e importancia del entorno	9
1.4 Marco de desarrollo de la investigación	10

1.5	Objetivos del estudio	12
1.5.1	Objetivo general	12
1.5.2	Objetivos específicos	12
CAPÍTULO 2		13
ESTUDIO DE MERCADO		13
2.1	Descripción del servicio	13
2.1.1	Salas o guaridas del club infantil	14
2.1.1.1	Guarida de Deportes	14
2.1.1.2	Guarida tecnológica	14
2.1.1.2.1	Juegos de video	14
2.1.1.2.1.2	Computadores con internet	14
2.1.1.2.1.3	Videos de entretenimiento	15
2.1.1.3	Guarida de aprendizaje	15
2.1.3	Clasificación del servicio	16
2.1.3.1	Clasificación del Servicio por Uso	16
2.1.3.2	Clasificación del Servicio por Efecto	16
2.1.3.3	Servicios sustitutos	16
2.1.3.4	Servicios complementarios	17
2.2	Análisis de la demanda	18
2.2.1	Análisis histórico de la demanda	19
2.2.2	Análisis de datos en base a fuentes primaria	20

2.3	Análisis de los resultados de la encuesta	25
2.4	Proyección de la demanda	33
2.5	Análisis de la oferta	36
2.5.1	Definición	36
2.5.2	Tipo de oferta	37
2.5.3	Análisis de la oferta de acuerdo a la actividad	37
2.5.4	Análisis de los principales competidores	38
2.6	Proyección de la oferta	39
2.7	Demanda insatisfecha	40
2.8	Análisis de los precios	40
2.8.1	Precios existentes en el mercado	41
2.8.2	Fijación del precio	42
2.9	Comercialización del servicio	43
2.9.1	Estrategias de posicionamiento	43
2.9.2	Canales de distribución	44
2.9.3	Promoción y publicidad	47
CAPÍTULO 3		49
ESTUDIO TÉCNICO		49
3.1	Localización óptima	49
3.1.1	Macrolocalización	49
3.1.2	Microlocalización	50
3.2	Tamaño del proyecto	52
3.2.1	Tamaño del proyecto y la demanda	53

3.2.2	Tamaño del proyecto y equipos o materiales	53
3.2.3	Tamaño del proyecto y el financiamiento	56
3.3	Tamaño óptimo del proyecto	57
3.4	Ingeniería del proyecto	58
3.4.1	Proceso de funcionamiento	58
3.4.1.1	Procedimiento de inscripción	58
3.4.1.2	Horario de atención	58
3.4.1.3	Turnos de ingreso (guardias)	59
3.4.1.4	Reglas específicas para cada guardia	59
3.4.1.4.1	Reglas para la guardia de deportes	59
3.4.1.4.2	Reglas para la guardia tecnológica	59
3.4.1.4.3	Reglas para la guardia de aprendizaje	60
3.4.1.4.4	Reglas para la guardia de reunión infantil	60
3.4.2	Espacios para el desarrollo de la psicomotricidad	61
3.4.2.1	Espacio de Desarrollo Sensomotriz y Estimulación Corporal	61
3.4.2.2	Espacio de Juego Simbólico	61
3.4.2.3	Espacio de Observación	61
3.5	Flujogramas de procesos de funcionamiento	62
3.5.1	Procedimiento general de actividades	62
3.5.2	Proceso de planificación semanal	62
3.5.3	Procedimiento de actividades de cada guardia	64
3.5.3.1	Procedimiento de la guardia de deportes	64

3.5.3.2	Procedimiento de actividades de la guarida tecnológica	65
3.5.3.3	Procedimiento de actividades de la guarida de aprendizaje	66
3.5.3.4	Procedimiento de actividades de la guarida de reunión Infantil	67
3.6	Distribución del espacio físico	68
3.6.1.	Planta baja	68
3.6.1.2.	Dirección	68
3.6.1.3	Recepción	69
3.6.2	Primer piso: guarida de reunión infantil	69
3.6.2.1	Escenario	69
3.6.2.2	Sala para público	69
3.6.2.3	Bar para niños	69
3.6.2.4	Camerino	69
3.6.3	Segundo piso: guarida de aprendizaje	69
3.6.3.1	Aula de aprendizaje	69
3.6.4	Tercer piso: guarida tecnológica	70
3.6.4.1	Sala de internet y audiovisuales	70
3.7	Planos descriptivos del diseño de la planta	70
3.8	Análisis organizacional	74
3.8.1	Razón social y giro del negocio	74
3.8.2	Misión	74
3.8.3	Visión	74
3.8.4	Objetivos estratégicos	75
3.8.4.1	Objetivo general	75

3.8.4.2	Objetivos específicos	75
3.8.5	Valores	75
3.8.6	Reglamento interno del club infantil “san isidro”	76
3.8.7	Acerca del personal	78
3.8.7.1	Personal administrativo y operativo	78
3.8.7.2	Requerimiento de mano de obra del proyecto	78
3.8.8	Perfil de los cargos a ocupar por el personal del club infantil	80
3.8.9	Organigrama	84
3.8.9.1	Organigrama estructural	84
3.8.9.2	Organigrama funcional	84
3.9	Marco legal	87
3.9.1	Compañía de responsabilidad limitada	87
3.9.2	Licencia metropolitana única para el ejercicio de actividades - LUAE	88
3.9.3	RUC	90
3.9.4	Patente municipal	90
3.9.5	Obligaciones tributaria	90
CAPÍTULO 4		91
ESTUDIO FINANCIERO		91
4.1	Inversión	91
4.1.1	Propiedad planta y equipo: activos fijos	91
4.1.2	Capital de trabajo	92
4.2	Determinación de los costos	93
4.2.1	Costos fijos	93

4.2.1.1	Sueldos del personal administrativo	94
4.2.1.2	Servicios contratados	95
4.2.1.3	Gastos varios	96
4.2.1.4	Suministros de oficina	97
4.2.1.5	Útiles de aseo	98
4.2.1.6	Gastos de constitución	99
4.2.1.7	Depreciaciones	100
4.2.2	Costos variables	101
4.2.2.1	Costos de alimentos	101
4.2.2.2	Costos materiales varios	101
4.2.2.3	Publicidad	102
4.3	Fuentes de financiamiento	103
4.4	Ingresos	107
4.5	Evaluación financiera	108
4.5.1	Punto de equilibrio	109
4.5.2	Balance de situación inicial	110
4.5.3	Estado de pérdidas y ganancias	111
4.5.4	Indicadores financieros	114
4.5.5	Flujo de caja	116
4.5.6	Tasa mínima aceptable de rendimiento	119
4.5.7	Valor actual neto (VAN)	120
4.5.8	La tasa interna de retorno (TIR)	122
4.5.9	Criterio de aceptación	124

4.5.10	Periodo de recuperación de la inversión	124
	CONCLUSIONES	126
	RECOMENDACIONES	127
	LISTA DE REFERENCIAS	128
	ANEXOS	130

RESUMEN

El presente PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CLUB INFANTIL PARA NIÑOS DE ENTRE 7 Y 13 AÑOS DE EDAD EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, BARRIO SAN ISIDRO, es un documento que demuestra la viabilidad de la creación de un centro de actividades tanto de aprendizaje como de entretenimiento para niños preadolescentes.

El documento ha sido desarrollado en base al análisis de la situación del mercado actual, el cual presenta una deficiencia en la oferta de servicios que combinen actividades recreativas y de aprendizaje para niños.

Por este motivo, se ha visto adecuado proponer una solución para esta problemática, enfocándose en padres de familia con ingresos medios y medio alto, los cuales se visualizan como clientes del servicio.

Además, se puede ver mediante el estudio técnico que la capacidad de acuerdo a la estructura organizacional, infraestructura y en general a la ingeniería del proyecto es adecuado atender a 33 niños durante el primer año de funcionamiento con miras de crecimiento para los años posteriores.

Y finalmente mediante cálculos financieros se determinó que es factible la realización del proyecto, generando un nuevo servicio para aquellos padres que requieren mantener ocupados en actividades positivas y de aprendizaje a sus hijos.

ABSTRACT

This Project FEASIBILITY FOR THE CREATION OF CHILDREN CLUB FOR 7 AND 13 YEARS' CHILDREN AT THE DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SAN ISIDRO, is a document that shows the feasibility to create a learning and entertainment's center for preadolescent children.

The document has been based on the market situation's analysis which has a deficiency in the services' supply that combines recreational and learning activities for children.

For this reason, it has been appropriate to propose a solution to this problem, focusing on parents with medium and high incomes; which are possibility the services' clients.

Additionally, you can see with technical study the capacity of organizational structure, infrastructure such as the engineering of the project is suitable care for 33 children during the first year of functionality, with propose to go growing for future.

And finally with financial calculations I determined that the project is feasible, creating a new service for parents who need to have positives and learning activities for their children.

INTRODUCCIÓN

El actual proyecto ha sido desarrollado en base al tema: PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CLUB EXCLUSIVO PARA NIÑOS DE ENTRE 7 Y 13 AÑOS DE EDAD EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR EL INCA BARRIO SAN ISIDRO.

Proyecto que consta de un total de cinco capítulos comprendidos de la siguiente manera:

El primer capítulo se desarrolla por un análisis situacional cuyo fin es generar un diagnóstico de la situación presente del mercado al que se enfoca, para posteriormente poder ofertar el servicio que mejor se adapte a los requerimientos del cliente.

El segundo capítulo incluye la descripción del servicio y disponibilidad del mercado para utilizarlo, en la encuesta realizada a los posibles clientes se obtuvo que el 69% de padres están de acuerdo con que sus hijos cuenten con un lugar donde puedan realizar actividades de diversión y aprendizaje en su tiempo libre, el 82% de ellos tienen la capacidad de invertir 200 dólares mensuales en el uso por tres días a la semana de los servicios del Club.

A su vez se determinó que no hay competidores directos puesto que ningún instituto por el sector de El Inca ofrece actualmente la unificación de las actividades de diversión, aprendizaje, entretenimiento y deporte, lo que representa una ventaja competitiva.

El tercero, se basa en el estudio técnico, en el que se relacionan las variables de localización, tamaño, ingeniería del proyecto, estructura organizacional y recursos necesarios del negocio, se determinó que sería factible atender a un total de 33 niños entre 7 y 13 años en el primer año de funcionamiento.

Para la creación del negocio se debe estar al día con lo exigido por la Superintendencia de Compañías, el Municipio de Quito y el Servicio de Rentas Internas.

En la evaluación financiera, se determinó una inversión de \$123.715,75 lo cual se financiará el 67% con capital propio y el 33% con un crédito bancario de la CFN.

Adicionalmente se obtiene que el proyecto es factible con un VAN positivo de \$18747,48 y una TIR de 18,78%.

CAPÍTULO 1

DETERMINACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

“Aunque la responsabilidad de los padres en la educación de los niños es muy importante, no hay que olvidar que la sociedad entera comparte esa responsabilidad”(Cuarti, 1990, pág. 5)

En la actualidad, los niños en edad escolar están inmersos en un mundo netamente de adultos, pues sus actividades principales se fundamentan en el aprendizaje que se imparte en las escuelas y colegios, no existe un lugar específico donde el niño se sienta en pleno derecho de realizar actividades de entretenimiento y diversión, pues si bien es cierto al consumidor “niño” solo se le ha permitido disfrutar de dichas actividades al aire libre y al reunirse ocasionalmente con niños de su misma edad.

Las escuelas, colegios, y demás cursos o talleres de: educación, arte, cultura; son espacios donde los pequeños cumplen con la tarea específica de aprender las asignaturas o actividades de acuerdo a un pensum de estudio o cronograma de actividades impartido como reglas ya sea por parte del gobierno o de manera independiente por parte de la institución (en el caso de cursos y talleres)

La sociedad actual debe entender que el niño forma parte de ella, es un ser con objetivos y metas al igual que un adulto, mucho más que ser “el futuro de la Patria”, son el presente de la misma, de nuestros esfuerzos por hacerlos sentir importantes y respetar cada actividad (aprendizaje, entretenimiento, diversión) depende su bienestar hoy y su comportamiento en la sociedad del mañana.

Es por este motivo que el objetivo primordial que persigue el presente proyecto, es determinar si es factible crear un Club Infantil para niños entre 7 y 13 años y de esta manera contribuir para que el niño (a) reciba un servicio integral que conjugue el aprendizaje con la diversión y entretenimiento, a su vez con la guía de adultos, en un lugar adecuado para la realización de cada una de estas actividades

Actualmente los espacios donde los niños acuden para su diversión y entretenimiento se encuentra en: juegos electrónicos, internet, calle, canchas de deportes, cine, reuniones en casa de amigos, en su casa, lugares de comida rápida, centros comerciales.

De acuerdo a los datos obtenidos en las Encuestas de empleo y desempleo del 2004, se determinó que los niños y jóvenes de la Provincia de Pichincha ocupa el 16,40% de su tiempo diario en actividades de tiempo libre, lo que representa un promedio de 2 horas diarias.

En muchos casos los padres de familia no saben donde se encuentran sus hijos en su tiempo libre, otros padres están informados pero debido a que la mayor parte de estas actividades las realizan fuera de casa, no hay la tranquilidad absoluta de lo que hacen o con quien están.

La página web llamada tripadvisor.es, incluye información relevante de restaurants, hoteles, museos, etc que existen en el Distrito Metropolitano de Quito, sirve de guía para extranjeros residentes en Quito y también para la población quiteña, en esta página se menciona un módulo de Entretenimiento y Diversión, en el cual incluye tres centros de actuación, tres de vida nocturna, ocho de visitas turísticas y un zoológico.

A su vez, se ha determinado que en El Barrio San Isidro del Inca hay 52 centros de entretenimiento para adultos entre bares, karaokes, billares y clubes deportivos (ruteros de distribución de productos de Cervecería Nacional-ruta El Inca)

Como se puede ver, únicamente se ofrece servicios de entretenimiento y diversión para gente adulta, no existe un módulo donde contenga información de entretenimiento y diversión exclusivamente para niños.

Son mercados aún en crecimiento, mas solo se enfocan al segmento de gente adulta, y es por eso que se ha visto la necesidad fundamental de crear un sitio exclusivo no solo para el aprendizaje sino también ideado para la diversión y entretenimiento del niño.

Han sido escogidas las edades entre 7 y 13 años, debido a que es aquí cuando el niño descubre que su entorno va más allá de su familia, empieza a ver a los amigos como parte del ambiente que le rodea, llegando a constituir una buena

oportunidad para ofrecer un servicio, en el que, se despierte su curiosidad por el entorno externo con la mayor naturalidad posible e incentivándole a que desarrolle nuevas destrezas, es decir capacidades que se van adquiriendo a lo largo de la vida.

Es también, no menos importante el hecho de que los padres requieren tiempo para sus actividades (trabajo, reuniones, salidas imprevistas), pues en el caso de no disponer de un lugar donde sus hijos permanezcan en horarios diferentes a los que usualmente pasan en clase, el club infantil es una excelente opción.

1.2 Alcance

El presente proyecto, será desarrollado a partir de investigaciones del mercado objetivo actual de familias con hijos entre 7 y 13 años de edad del Barrio San Isidro del Inca, y partiendo de esto, se harán estimaciones de tipo económico-financiero y estadístico para proyectar el servicio a un plazo de ocho años, con el objetivo de generar un sustento tanto a corto como a largo plazo.

Es así, como el servicio de club infantil, está destinado para aquellas familias de clase media (principalmente), del barrio San Isidro, que pretenden encontrar espacios diferentes y seguros para sus hijos, donde puedan divertirse y aprender.

1.3 Antecedentes

1.3.1 Características del sistema educativo en el Ecuador

El Ministerio de Educación de 1994 refiere que La República del Ecuador es un Estado unitario, característica que distingue a todos los aspectos de la administración pública y, por lo tanto, a la educación. En efecto, el sistema educativo ecuatoriano es único, se rige por principios filosóficos, planes y programas de estudio y normas, en general, que tienen vigencia obligatoria para todos los ecuatorianos.

1.3.2 Principios básicos

Por mandato según la Ley de Educación y Cultura de la Constitución, la educación se fundamenta en los siguientes principios:

- a) La educación es una función primordial del Estado.

- b) La educación que se imparte en planteles fiscales y municipales es laica.
- c) Es un derecho de los ecuatorianos, participar activamente en el proceso educativo
- d) El Estado, garantiza la libertad de enseñanza dentro del marco legal
- e) La educación de los hijos es deber y derecho de los padres, quienes pueden elegir el plantel donde se educarán sus hijos.
- f) La educación es obligatoria hasta el ciclo básico del nivel medio (diez años: uno de pre- primaria, seis años de primaria y tres de ciclo básico)
- g) La educación que se imparte en los planteles fiscales y municipales es gratuita hasta el límite de su obligatoriedad.

1.3.3 Fines de la educación en el Ecuador

Entre los fines que persigue la educación ecuatoriana, destacan los que definen su carácter progresista y el afán de hacer que constituya un factor de desarrollo y de cambio social:

- Desarrollar la capacidad creadora y crítica del educando
- Preservar y fortalecer los valores propios del pueblo ecuatoriano, su identidad cultural y autonomía dentro del ámbito latinoamericano y mundial.
- Procurar el conocimiento, óptimo de los recursos naturales y del ambiente.
- Estimular el espíritu de investigación, el amor al trabajo y el sentido de acción

1.3.4 Planes y programas de estudio

La Ley Orgánica del (Ecuador, 2001) indica:

Los planes de estudio consideran una carga horaria de 25 horas semanales para el nivel pre primario, 30 horas para el primario y 35 para el medio. Los planteles religiosos suelen añadir horas para la enseñanza de materias extracurriculares como religión e inglés.

Debido a las largas jornadas de estudio, el niño en edad escolar sufre de ciertos padecimientos como la fatiga y el agotamiento escolar , que hacen que el mismo no rinda de manera adecuada, estas deficiencias solo pueden ser contrarrestadas en el tiempo libre del niño realizando actividades como: juegos, deporte, aprendizaje variado , reunión con amigos.

1.3.5 Fatiga y agotamiento escolares

En la actualidad, es muy común que el niño se queje de fatiga, pues en un medio en el que tanto a nivel familiar como escolar existe muchas dificultades y exigencias de cada una de las partes: mala adaptación escolar, educación demasiado rígida, desaveniencias o conflictos con los padres.

Este agotamiento es el resultado de una mala concepción de los ritmos escolares: jornadas demasiado largas, desequilibrio entre las actividades físicas y las intelectuales, días de descanso distanciados, etc.

Actualmente, el agotamiento escolar es una de las causas para el bajo rendimiento y ánimo de los niños, las largas jornadas físicas e intelectuales hacen que el niño tenga síntomas de ansiedad o depresión, totalmente perjudiciales para su desarrollo.

1.3.6 Los ocios deportivos

Es indispensable para un niño de edades entre 7 y 13 años realizar deportes que le permitan desarrollar sus habilidades, de acuerdo a la actividad con la que se sienta afín.

Más, en los centros escolares es muy frecuente la insuficiencia de equipamientos deportivos, además del poco tiempo que se dispone a dichas actividades.

En el horario de estudios únicamente se incluyen hasta dos horas a la semana para actividades deportivas en centros educativos fiscales, municipales y fiscomicionales, con excepción de planteles con régimen de educación militar

Estas insuficiencias deben incitar a los padres a inscribir a sus hijos en un sitio adecuado para la realización de dichas actividades que disponga de infraestructura y tiempo suficiente para que el niño sienta que se considera sus intereses deportivos tan importantes para su desarrollo como cualquier asignatura impartida en clase.

1.3.7 El tiempo libre del niño (7-10) y del adolescente

1.3.7.1 Entre dos mundos

Va a producirse el tránsito entre el mundo conocido, centrado en la familia, y el mundo desconocido, en el que todo atrae la curiosidad del niño. Los padres deben estar atentos a la transformación de sus hijos, pues el niño comienza a hacer uso de su libertad, ya que persigue también un comportamiento social.

En un principio, entablará relaciones con otros niños: esto desempeñarán el papel principal en su socialización. En muchas ocasiones, apenas hablará a los padres de sus nuevos compañeros, porque necesita relaciones que sean <solo suyas>. Con mucha más facilidad que los adultos, el niño se atreve a dirigirse a personas desconocidas. Es indispensable hacerles saber que el entablar amistad con gente desconocida a su vez trae riesgo, que a lo largo de su crecimiento van a tener que enfrentar.

1.3.7.2 Los amigos

Se trata de una relación sentimental basada en la confianza recíproca, una comunicación más profunda y el comienzo de una comprensión del prójimo. Aunque por lo general los amigos se consiguen en los salones de clase, la amistad continúa existiendo fuera de ella. Los niños se cuentan sus primeras emociones, secretos, todo aquello que no se atreverían a decir a nadie, es decir se convierten en cómplices no solo de juego sino de vida.

La relación de amistad que el niño adquiera dependerá de si es idealista se forma un alto concepto del <otro>; si es exclusivo, lo espera todo de él y teme que un tercero se interponga.

El niño aún es muy joven, aún le falta comprender que su amigo no sólo se busca sino que también se va construyendo su amistad, es por eso que a veces puede sentirse defraudado.

Pero por encima de la decepción, esas amistades constituyen unas experiencias muy positivas porque suscitan el intercambio, la profundización del conocimiento de uno mismo y de los demás.

1.3.7.3 El juego

Se define al juego como un elemento que le permite al niño descubrir, crear, imaginar, innovar, alcanzar un desarrollo cognitivo relacionarse con el medio y con quienes les rodean, construir una visión del mundo, pero sobre todo apropiarse de su cultura y por lo tanto de sus hábitos y costumbres. El proceso a través del cual se da esta apropiación cultural inicia cuando los niños nacen, en sus primeras relaciones con el medio, en los juguetes que le son proporcionados, en los hábitos alimenticios, etc.

Los niños al pasar la mayor parte de su tiempo jugando: para manipular y descubrir, para aprender y experimentar, para crear e imaginar, etc., adquieren elementos que aportan en la construcción de su psiquis, emocionalidad, constitución cultural y su corporalidad. Estos son los elementos más importantes en el desarrollo del niño y de ellos dependen sus posteriores relaciones con su cultura y el mundo apropiación de la realidad, constitución de sus capacidades y debilidades.

En todos los tiempos, en todos los lugares, los niños juegan y utilizan juguetes, y es que el juego es una necesidad vital de la infancia. En las culturas primitivas, donde no existe sistema educativo organizado, el juego es el principal “instrumento educativo”. Los niños aprenden jugando, de forma natural, los valores, normas y formas de vida de los adultos.

“En los juegos la función cognitiva es, en alguna medida un proceso de mucho menos rigor adaptativo que en la actividad seria, y, en ese sentido, un proceso cognitivo imperfecto”(Ricardo, 1996)

El juego posibilita en el proceso de enseñanza-aprendizaje del cuerpo, la inteligencia, la afectividad y la creatividad. El juego es a su vez un medio de socialización, unido a la expresión y comunicación. Además, ayuda a los niños a conocerse a sí mismos y a los demás, y establecer nexos de unión con los más allegados y la sociedad en general; también estimula su autoconfianza y la creatividad innata del niño.

1.3.8 El desarrollo intelectual infantil

(Hausner & Scholosberg, 2000)afirman:

En unos cuatro meses, alrededor de los siete años de edad, se opera en el niño una transformación sorprendente; todo cambia en él, su clase de inteligencia, su vida afectiva, social, su comportamiento. Esa modificación es el resultado de las anteriores etapas de maduración

El niño debe crecer paso a paso y seguro de él mismo y del entorno que le rodea, es importante considerar todas sus etapas, pues de estas dependerá su desarrollo, en algunos casos resultará un desarrollo lento debido a alguna clase de padecimiento que el niño ha sufrido con anterioridad. Los padres deben estar bien informados de los progresos y dificultades de sus hijos para ser una guía óptima y principal para ayudarlos.

(Labastire, 1990)sostiene que la escuela, los clubes juveniles, las parroquias, las instituciones educativas, etc. Son sólo una ayuda y una complementación de la formación de las personas dependiendo a la edad de cada quién. Pero lo principal es la familia.

1.3.9 La influencia e importancia del entorno

El proceso educativo se da en un ambiente que puede influir positiva o negativamente en el mismo, promoviendo, facilitando o impidiendo ciertas conductas. Cuando se habla del ambiente, se hace referencia al entorno físico y material que rodea al niño y la niña. El espacio exterior,iluminación, calefacción, ventilación, mobiliario, materiales educativos, condiciones del medio físico-natural.

Las condiciones ambientales que provocan bienestar son más favorecedoras para el aprendizaje.

Debido a su importancia, se referirá especialmente al medio ambiente como factor determinante en el proceso de enseñanza-aprendizaje

El ambiente del niño, en muchas ocasiones se torna tenso, debido a que por un lado, en su escuela se encuentra la autoridad del maestro, como figura que le guía en conocimiento científico, en casa se encuentra la autoridad de los padres,

quienes se encargan de dar al niño la disciplina y la educación ética y moral que requiere para su formación y su futura vida adulta.

No se puede dejar a un lado, el hecho de que el juego se encuentra dentro de las actividades más sanas e importantes con las que el niño se siente bien, contrarresta su agotamiento intelectual, le proporciona un ambiente ideado para su diversión y entretenimiento y le permite desarrollar sus destrezas; el infante dedica más tiempo, energías y motivación al juego, ya sea de manera individual, grupal, con uso de herramientas tecnológicas o con un simple implemento como una pelota o un cuento.

1.4 Marco de desarrollo de la investigación

Es notorio que el mercado de servicios se encuentra en constante crecimiento en El Ecuador, más todavía es un mercado por explotar, ya que no ofrece la “tangibilidad” de un producto, sino que se mide en funcional grado de satisfacción de las necesidades del cliente.

Se ha buscado determinar la factibilidad de “LA CREACIÓN DE UN CLUB EXCLUSIVO PARA NIÑOS ENTRE 7 Y 13 AÑOS DE EDAD, EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, SECTOR EL INCA, BARRIO SAN ISIDRO”, como un servicio nuevo, que pretende ofrecer al niño un espacio de actividades integrales (entretenimiento, diversión, atención y aprendizaje) para el desarrollo de destrezas, que rara vez son desarrolladas en un centro educativo regular.

El presente proyecto es un estudio de tipo exploratorio porque este tipo de investigación pretende dar una visión general de tipo aproximativo respecto a una realidad.

(Sanpieri, 2006) indica que este tipo de investigación se realiza especialmente cuando el tema elegido ha sido poco explorado y reconocido, y cuando aún, sobre él es difícil formular hipótesis precisas o de ciertas generalidades.

Suelen surgir también cuando aparece un nuevo fenómeno, que precisamente por su novedad, no admite todavía una descripción sistemática, o cuando los recursos que dispone el investigador resultan insuficientes como para emprender un trabajo más profundo.

De acuerdo a los Métodos y Técnicas de Investigación presenta que se ha adecuado el tipo de estudio descriptivo, porque permite obtener las características relevantes de nuestro cliente potencial (los padres de familia) y el consumidor final del servicio (niños entre 7 y 13 años), clasificándolos de acuerdo a las variables demográficas, geográficas y socio-culturales.

El lugar en donde se llevará a cabo dicha investigación está dentro del Distrito Metropolitano de Quito en el Sector Norte, Barrio San Isidro del Inca, se describirá entonces el mercado a donde nos dirigimos, los tipos de oferta y demanda a ser cubiertos, precios existentes y fijación de precios, comercialización del servicio, posicionamiento, promoción y publicidad; tamaño, localización, ingeniería del proyecto, procesos a ser La observación simple, ya que se deberá prestar atención al comportamiento, gustos, preferencias de nuestro cliente y consumidor objeto de estudio.

La investigación de campo, a su vez permitirá saber cómo se encuentra nuestro mercado objetivo en la actualidad, las características de la oferta y demanda y a partir de esto, establecer los lineamientos para ofrecer el servicio.

El método cualitativo, utilizado al determinar conductas, gustos y preferencias, frecuencia de uso de servicios similares de nuestro mercado objetivo; harán posible obtener los resultados necesarios para la satisfacción del cliente y consumidor.

El método cuantitativo, que se da a través de la utilización de fuentes de recolección, permitirá obtener datos que luego serán procesados para obtener la información adecuada y finalmente determinar la factibilidad del presente proyecto.

Dentro de los métodos de investigación a ser utilizados se encuentra:

Las fuentes de recolección a utilizarse son: primarias y secundarias, las primeras se realizarán a través de encuestas en el Barrio San Isidro del Inca, desarrolladas a partir de una muestra, posteriormente se realizará la tabulación de los datos obtenidos y un análisis de los mismos, para definir las características que debe tener nuestro servicio.

A su vez se podrá entablar contacto con nuestros clientes objetivos, esto nos permitirá descubrir las nuevas necesidades que ellos tienen, y aquellas que podrán ser cubiertas al ofrecerles el servicio nuevo de un club infantil.

También se utilizará fuentes secundarias como revistas especializadas, libros, tesis, internet, datos estadísticos de instituciones como el INEC, Banco Central, Superintendencia de Compañías, MIES, entre otras.

1.5 Objetivos del estudio

1.5.1 Objetivo general

Determinar la factibilidad de la creación de un Club exclusivo para niños entre 7 y 13 años de edad, en el Distrito Metropolitano de Quito, Sector El Inca, Barrio San Isidro.

1.5.2 Objetivos específicos

- Determinar la factibilidad de crear el Club Infantil mediante un estudio de mercado de la demanda y oferta que pudiera existir de los servicios de diversión, entretenimiento, aprendizaje y cuidado de niños entre 7 y 13 años de edad en el barrio San Isidro del Inca.
- Estructurar el estudio técnico, el cual permita establecer el tamaño, localización, ingeniería, distribución y procedimientos necesarios para el funcionamiento del Club Infantil.
- Establecer por medio del estudio financiero y económico, si es factible la creación del Club Infantil, el cual permitirá generar la decisión de inversión de acuerdo al rendimiento del proyecto y a la ganancia que se pudiera obtener del mismo.

CAPÍTULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Descripción del servicio

El Club Infantil San Isidro del Inca, es un espacio dedicado al entretenimiento, diversión y aprendizaje de niños y niñas entre 7 y 13 años de edad, del barrio San Isidro, ubicado en la Parroquia Eugenio Espejo al Norte de Quito.

El Club Infantil San Isidro del Inca, tiene como característica principal, el entretenimiento, diversión y atención de niños que buscan un espacio con actividades propias de la edad (7-13 años), debido a que es una etapa de la vida en el que el niño no solo integra en su entorno social y afectivo a sus padres sino que amplía su ambiente hacia el interés por sus amigos y las actividades que puedan realizar juntos.

El Club ha iniciado su gestión de entretenimiento y diversión infantil contando con un local propio, en un área total de 360 metros cuadrados, el cual se encuentra constituido por cuatro salas, las cuales las llamaremos “guaridas”.

Una guarida es un espacio donde el niño realizará una actividad específica, ya sea dentro del ámbito de entretenimiento, de diversión o aprendizaje, es un refugio con ambiente 100% infantil.

A su vez cada guarida contará con uno o dos guías, dependiendo de la actividad a realizarse, estas personas estarán preparadas para resolver cualquier inquietud del niño, supervisarán la conducta de los mismos, incentivarán a desarrollar sus habilidades y fomentarán la disciplina y el orden del grupo que se encuentre en la sala.

2.1.1 Salas o guaridas del club infantil

El niño tendrá la oportunidad de visitar cuatro salas o guaridas, de acuerdo a sus habilidades, gustos y preferencias.

2.1.1.1 Guarida de deportes:

En un espacio abierto el niño/a tendrá la oportunidad de jugar fútbol, en una cancha, actividad en la que el niño desarrolla el compartir y el reto de un juego, aprende que a veces se gana y otras se pierde, siempre valorando las habilidades y capacidades individuales y ellas conjugadas en el trabajo en equipo.

A su vez existe una piscina a la disposición de los niños, en donde el guía estará cuidando a los infantes.

2.1.1.2 Guarida tecnológica

Esta sala tiene dos divisiones: La sala de video y la sala de juegos electrónicos e Internet.

2.1.1.2.1 Juegos de video

Los niños tendrán la oportunidad de ingresar al mundo actual de la tecnología y el aprendizaje, a través de juegos virtuales recreativos y educativos como: Rompecabezas, Juegos de números, Acertijos matemáticos, juegos de aplicación de idiomas.

2.1.1.2.1.2 Computadores con internet

La sala de internet dispondrá de tres Pc's, el internet tendrá uso restringido, únicamente el niño (a) podrá ingresar a páginas y videos de diversión y aprendizaje como: el mundo de Disney, pekegifts.com, aprendejugando.com, elabueloeduca.com, entre otras páginas educativas y de entretenimiento infantil.

2.1.1.2.1.3 Videos de entretenimiento

Para los niños (as) quienes gustan de las películas, también tendremos videos variados, tanto para divertirlos como para su aprendizaje, ellos podrán elegir de entre una serie de videos, los que más se asemejen a sus gustos.

2.1.1.3 Guarida de aprendizaje

Los niños y niñas también varían en cuanto a su motivación e interés por aprender, lo que condiciona en cierta medida la capacidad de aprendizaje, dependiendo esta de que las tareas propuestas sean atractivas y novedosas, que se “ajusten” a sus posibilidades, intereses y que sirvan para reforzar su autoestima y conocimiento.

Al poseer los niños y las niñas atributos que los y las diferencian, el aprendizaje se produce de forma singular en cada quien, dependiendo de las interacciones particulares establecidas con el entorno. Es claro que estas diferencias hacen difícil la tarea de educar, al intentar llegar a equilibrio entre lo que debe ser igual para los alumnos en cuanto a experiencias y contenidos de aprendizaje, para evitar discriminaciones de cualquier tipo, dependiendo de sus capacidades, intereses o motivaciones.

En esta sala el niño podrá disfrutar de una clase interactiva de diferentes temas de ayuda personal, social, ecología, hábitos, valores, el hogar, tiempo libre.

Estos temas son novedosos y diferentes a los que el niño aprende reglamentariamente en su instituto de enseñanza.

- **Guarida de reunión infantil:** Esta sala es totalmente original ya que se dispone de un ambiente e infraestructura propia para niños, esta guarida cuenta con un escenario en el que se incluye actos de teatro, malabarismo o payasos, alrededor del escenario hay mesas en las que los niños se sientan y ordenan su combo infantil.

- Una porción de nachos
- Un hotdog
- Un vaso de gaseosa

- Una barra de chocolate

2.1.3 Clasificación del servicio

2.1.3.1 Clasificación del servicio por uso

- Diversión sana para niños entre 7 y 13 años de edad
- Integración entre niños de edades e intereses similares
- Infraestructura adecuada para las actividades de tiempo libre del niño.
- Desarrollo de actividades de entretenimiento, diversión y aprendizaje para los niños.
- Aprendizaje de temas de importancia para las actuales generaciones.

2.1.3.2 Clasificación del servicio por efecto

- Crear fuentes de trabajo
- Satisfacer las necesidades de los padres de familia de atención a sus hijos.
- Satisfacer las necesidades de diversión y aprendizaje de los niños entre 7-13 años.
- El desarrollo de destrezas de sociabilización del niño.
- Creación de un servicio innovador que tiene un enfoque no solo de cuidado sino de diversión para los niños.

2.1.3.3 Servicios Sustitutos

Podemos considerar que actualmente los cursos o talleres de actividades diversas, como: idiomas, baile, artes marciales, teatro, talleres de deportes específicos (fútbol, básquet, vóley), constituyen sustitutos directos de nuestro servicio.

2.1.3.4 Servicios Complementarios

Como servicio complementarios al Club Infantil, podemos mencionar a los cursos de refuerzo de asignaturas académicas: deberes dirigidos, idiomas, talleres de asignaturas dictadas en clase.

Club Infantil “San Isidro”, posee las siguientes características principales, las cuales constituyen las herramientas diferenciadoras de este servicio nuevo:

- ✓ Un servicio ágil y oportuno
- ✓ Personal capacitado en atender cada actividad del Club.
- ✓ Cordialidad y preocupación en que cada niño se sienta atendido.
- ✓ Estar prestos a sugerencias con el fin de mejorar paso a paso nuestro servicio.
- ✓ Ambiente ordenado, limpio y agradable.

Los padres de familia actualmente requieren un lugar seguro y que preste atención a sus hijos en horarios extra a los horarios habituales de clase. Las reuniones sociales, laborales, el tiempo para pasar en pareja, hacen que los padres busquen medios para dejar a sus hijos y poder asistir a dichos eventos.

Club infantil “San Isidro” ofrece una atención tanto personalizada como grupal de los niños entre 7 y 13 años, hay que considerar que los niños no solamente requieren aprendizaje académico, sino también físico, emocional y grupal.

El Centro Infantil garantiza más que cuidado, el seguimiento del desarrollo de destrezas y habilidades nuevas que el niño va adquiriendo al realizar actividades divertidas y relacionarse con sus amigos.

Los adultos únicamente nos centramos en vivir nuestro mundo “de grandes”, en este punto podemos mencionar la existencia de bares, discotecas, recepciones, karaoke, y sitios de diversión para mayores de 18 años.

Es ahí cuando debemos tener conciencia que no por el hecho de ser niños dejan de tener necesidad de socialización, como cualquier ser humano.

Es por eso que (Piaget, 1955) manifiesta que el niño inicialmente solo se conoce a sí mismo, luego evoluciona hacia un egocentrismo que tendrá cada vez más influencias en el exterior, y más adelante aprender a descubrir a los otros como semejantes.

2.2 Análisis de la demanda

La demanda, es pues, uno de los componentes que fijan el precio de un bien. Podemos entenderla como la cantidad de un bien o un servicio que los sujetos están dispuestos a adquirir a un precio dado. Cada bien o servicio tendrá su propia demanda. (Kohler, 1990; p.183)

El objetivo principal que se pretende alcanzar con el análisis de la demanda es determinar los factores que afectan el comportamiento del mercado y las posibilidades reales de que el producto o servicio resultante del proyecto pueda participar efectivamente en ese mercado. (Chain, 1990; p.79)

Es indispensable analizar la demanda, ya que el producto o servicio puesto en el mercado para que sea consumido o adquirido debe tener el sustento necesario para que se desarrolle, permanezca, o deje de hacerlo en dicho mercado.

Además permite tener la información necesaria para realizar las estrategias, planes, programas y presupuestos adecuados para cada producto o servicio.

En el caso del presente servicio, la demanda es considerada como demanda necesaria suntuaria, debido a que se relaciona con la intención de satisfacer un gusto, más que una necesidad.

Las variables a tomarse en cuenta para la realización del presente proyecto son:

- **Demográficas.**- El Proyecto se enfoca a captar el interés de los habitantes de San Isidro del Inca entre 30 a 49 años que tengan niños entre 7 y 13 años de edad.
- **Geográficas.**- Para el presente proyecto de factibilidad, se debe tener en cuenta que San Isidro del Inca cuenta con servicios básicos, a través de la observación de campo se ha podido sacar la conclusión de que El Barrio San Isidro tiene una

población dividida en dos grupos sociales muy bien definidos (por el sureste y oeste moran pobladores generalmente de clase media baja y baja) y por el noroeste existe población de ingresos medios o medios altos), dichos hogares son a los que nos enfocaremos al ofrecer nuestro servicio.

- **Socio-Culturales.-** Como anteriormente se mencionó dentro de las variables geográficas, nuestro Proyecto ha tomando un enfoque más directo, hacia los hogares de la clase media, cuyos ingresos promedios mensuales son entre 700 y 1500 dólares.

2.2.1 Análisis histórico de la demanda

El comportamiento histórico de la demanda está medido a través de la tasa de crecimiento anual en el Distrito Metropolitano de Quito, la cual corresponde al 2,70% anual, de acuerdo a los datos obtenidos en el Censo de Población y Vivienda del 2001

Tabla # 2.1

Comportamiento histórico de la demanda

ZONA	2001	2002	2003	2004
zona 77	837	860	883	907
zona 78	793	814	836	859
zona 79	1011	1038	1066	1095
zona 80	870	893	918	942
zona 81	955	981	1007	1034
zona 82	915	940	965	991
TOTAL	5381	5526	5675	5829

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2001

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

ZONA	2005	2006	2007	2008	2009	2010
zona 77	931	956	982	1009	1036	1064
zona 78	882	906	930	956	981	1008
zona 79	1125	1155	1186	1218	1251	1285
zona 80	968	994	1021	1048	1077	1106
zona 81	1062	1091	1121	1151	1182	1214
zona 82	1018	1045	1074	1103	1132	1163
TOTAL	5986	6148	6314	6484	6659	6839

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2001

Elaboración: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

2.2 Análisis de datos en base a fuentes primaria

El presente servicio, está destinado a satisfacer los requerimientos de la población de San Isidro del Inca, específicamente para personas entre 25 a 49 años (población con posibilidad de tener hijos entre 7 y 13 años) con ingresos medios, cuya necesidad es contar con un lugar seguro para sus hijos, en el que se realice actividades diferentes a las académicas (deportes, diversión, aprendizaje de temas nuevos), y que cuente con horarios extras a los ocupados para actividades escolares.

El análisis de datos se realizará en base a encuestas, utilizadas como fuente primaria para la determinación de los resultados de aceptación del servicio de Club Infantil.

Actualmente existen 302 zonas en las que se encuentran subdivididas las Parroquias del Distrito Metropolitano de Quito; desde la zona 77 hasta la 82, pertenecen a la Parroquia de San Isidro del Inca, de acuerdo a los datos obtenidos del INEC (censo 2001). Partiendo de esta fuente secundaria, se ha realizado la obtención de la población que se detalla a continuación:

Tabla # 2.2

**Población por zona (77-82)
"San Isidro del Inca"**

ZONA	POBLACION
ZONA 77	4871
ZONA 78	4981
ZONA 79	5172
ZONA 80	4750
ZONA 81	5449
ZONA 82	4911
POBLACION TOTAL	<u>30134</u>

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2001

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Existe un total de 8538 hogares en las seis zonas que pertenecen a San Isidro del Inca, los cuales se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

Tabla # 2.3

**Número de Hogares por Zona
"San Isidro del Inca"**

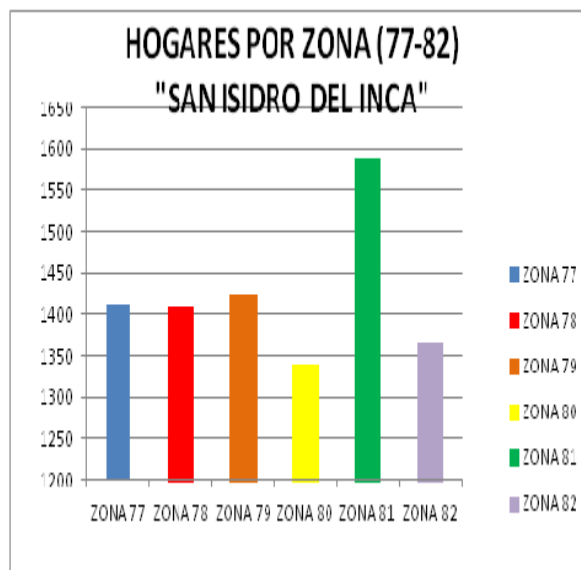
ZONA	HOGARES
ZONA 77	1412
ZONA 78	1410
ZONA 79	1422
ZONA 80	1340
ZONA 81	1589
ZONA 82	1365
TOTAL HOGARES	<u>8538</u>

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2001

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfica # 2.1

Número de hogares “San Isidro del Inca”



Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2001

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Existe 10496 habitantes entre las edades de 25 y 49 años en San Isidro del Inca, tomando en cuenta como la población objeto de estudio, la cual servirá para la obtención de la muestra, debido a que estas personas son aquellas que tienen aproximadamente el 90% de probabilidad de tener a su potestad niños entre 7 y 13 años, (de acuerdo a la observación de campo realizada en San Isidro del Inca).

Tabla # 2.4

Población entre 25 y 49 años “San Isidro del Inca”

ZONA	POBLACION
zona 77	1762
zona 78	1788
zona 79	1746
zona 80	1637
zona 81	1904
zona 82	1659
TOTAL	10496

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2001

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

El número de niños entre las edades de 7 y 13 años es de 5381 para el año 2001, año en el que se realizó el censo de población y vivienda y del que se tiene los últimos datos, conforman el 17,86% de la población total de San Isidro del Inca:

Tabla # 2.5

Población por rango de edades (7-13 AÑOS) “San Isidro del Inca”

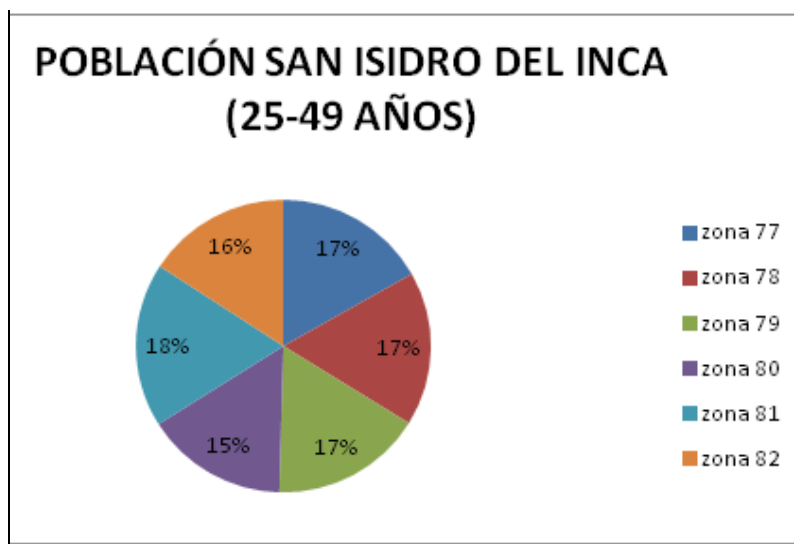
ZONA	POBLACION
zona 77	837
zona 78	793
zona 79	1011
zona 80	870
zona 81	955
zona 82	915
TOTAL	5381

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2001

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfica # 2.2

Población zonal “San Isidro del Inca”



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 2.6

Datos para la obtención de la muestra

N	10496
E	5%
Z	1,96
P	0,90
Q	0,10

Fuente: BACA, U. Gabriel; "Evaluación de Proyectos", Pag 15

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

N= Total de la Población entre 25 y 49 años

E= Porcentaje de error

Z= Valor fijado en la tabla probabilidades de distribución normal para tener un nivel de

confianza del 95%

P = Nivel de confianza de acuerdo al grado de aceptación del servicio

Q= Nivel de confianza de acuerdo al grado de no aceptación del servicio

Se puede observar que el 26% del total de población encuestada, tiene niños de 13 años, el 18% tiene hijos de 12 años, mientras que el 16% tiene hijos de 9 años, y el 13%, 12%, 10% y 5% de la población tiene hijos de 7 años, 8 años, 11 y 10 años respectivamente.

Lo cual indica que la mayor parte de niños de San Isidro del Inca oscila entre las edades de 9 y 13 años.

2.3 Análisis de los resultados de la encuesta

1. Le agradaría contar con un lugar seguro donde sus hijos realicen actividades de diversión y aprendizaje en su tiempo libre?

Tabla # 2.7

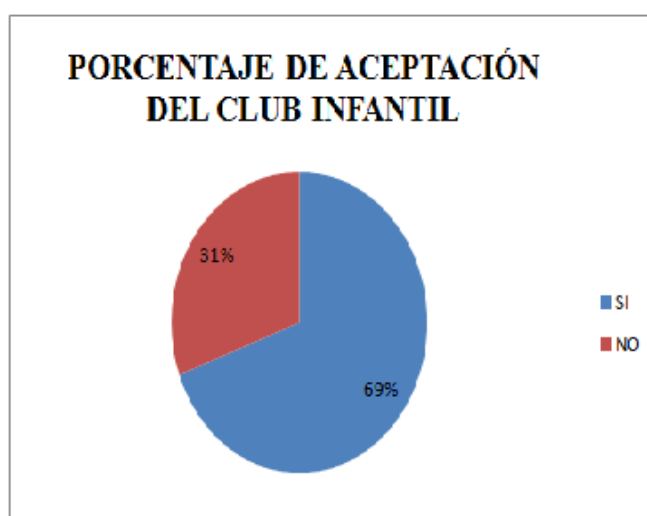
Disponibilidad para el uso del servicio

RESPUESTA	NUMERO	PORCENTAJE
SI	95	69%
NO	42	31%
TOTAL	137	100%

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfico # 2.3

Aceptabilidad de utilización del servicio



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Se puede visualizar en el gráfico que el 69% de los padres aceptarían que sus hijos asistan a un centro de entretenimiento, diversión y aprendizaje, mientras que el 31% no desean el servicio.

Se ha sacado la conclusión que estos datos reflejan que existen perspectivas alentadoras pues hay un gran mercado al cual se deberá satisfacer.

2. Qué actividades de mantenimiento le gustaría que su hijo practique en su tiempo libre?

Tabla # 2 .8

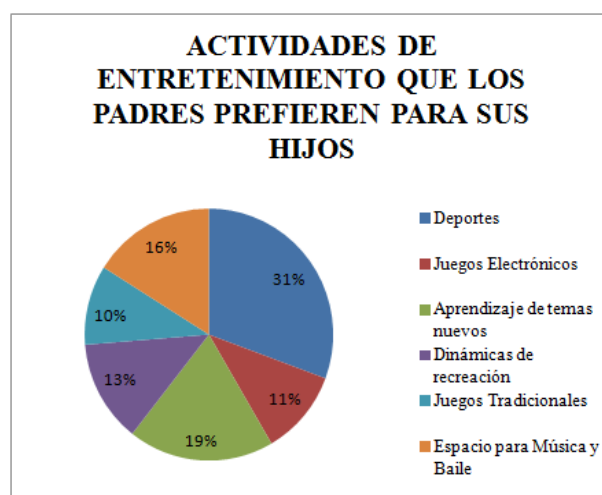
Actividades preferidas para el Club Infantil

RESPUESTA	NÚMERO	PORCENTAJE
Deportes	42	31%
Juegos Electrónicos	15	11%
Aprendizaje de temas nuevos	26	19%
Dinámicas de recreación	18	13%
Juegos Tradicionales	14	10%
Espacio para Música y Baile	22	16%
TOTAL	137	100%

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfica # 2.4

Actividades de entretenimiento preferidas por los padres



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Los resultados anteriores nos demuestran que la mayor parte de los padres de familia prefieren que sus hijos practiquen actividades de deportes.

El 19% dice que le gustaría que sus hijos aprendan temas novedosos.

Un 16% dijo que sus niños estarían bien en un espacio para música y baile y el 13% prefiere las dinámicas de recreación.

El 11% a su vez, dijo que sus niños estarían bien en un espacio para música y baile y el 13% prefiere las dinámicas de recreación.

El 11% a su vez, dijo que lesagradarían los juegos electrónicos para sus hijos, y el 10% se inclinó por los juegos tradicionales.

3.Sus ingresos mensuales son de

Tabla # 2.9

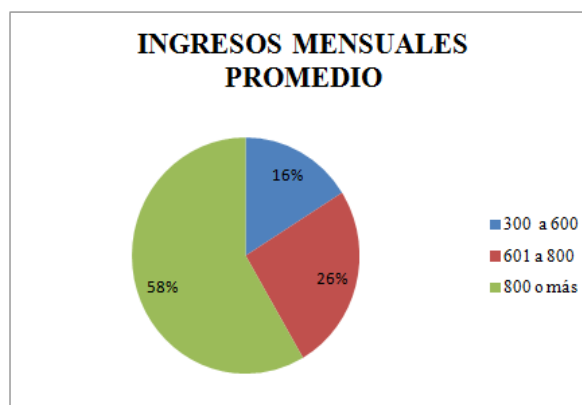
Ingresos Mensuales

RESPUESTA	NUMERO	PORCENTAJE
300 a 600	22	16%
601 a 800	35	26%
800 o más	80	58%
TOTAL	137	1

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfica # 2.5

Ingresos Mensuales



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

De estos resultados podemos decir que existe un mayor porcentaje de población con ingresos superiores a los 800 dólares, cuyo segmento de mercado es al que se enfocará el proyecto.

Debido a que aquellas personas de clase social media o media alta, tienen la disponibilidad de ingresos para destinarlos a actividades extras que benefician el desarrollo de habilidades y destrezas de sus hijos, además de la escuela o colegio. Es por este motivo que el club infantil posee características diferenciadoras que serán ofertadas al público con dichos ingresos.

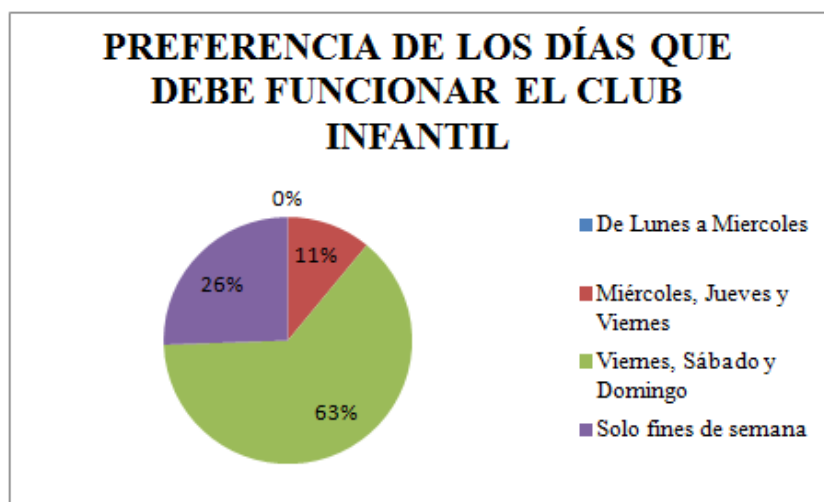
4. Según sus intereses y preferencias, cuáles son los días, en los que considera Que el club infantil debería funcionar?

Tabla # 2.10
Días de Atención

RESPUESTA	NÚMERO	PORCENTAJE
De Lunes a Miércoles	0	0%
Miércoles, Jueves y Viernes	15	11%
Viernes, Sábado y Domingo	87	64%
Solo fines de semana	35	26%
TOTAL	137	100%

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfica # 2.6
Días de Atención del Club Infantil



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

5. ¿Qué horario considera usted que el club infantil debería atender a sus niños?

Tabla # 2.11

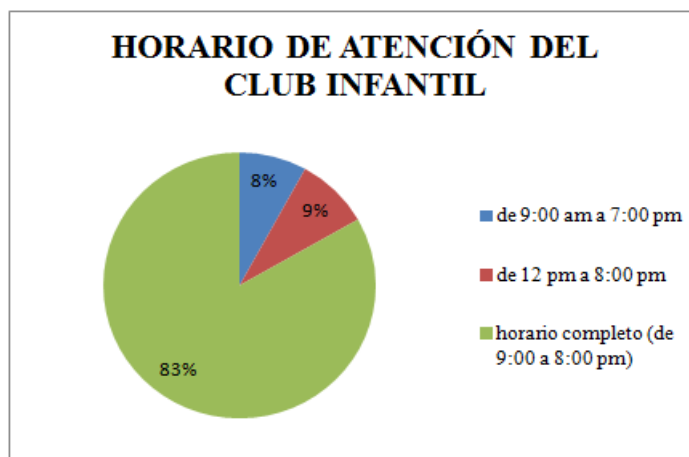
Horario de Atención

RESPUESTA	NÚMERO	PORCENTAJE
de 9:00 am a 7:00 pm	11	8%
de 12 pm a 8:00 pm	12	9%
horario completo (de 9:00 a 8:00 pm)	114	83%
TOTAL	137	100%

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfico # 2.7

Horario de Atención del Servicio



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

El 83% de los padres se adaptan al horario completo de 9:00 a 8:00 pm debido a que tienen disponible casi todo el día para dejar a sus hijos en el Club Infantil, dependiendo de sus requerimientos en particular.

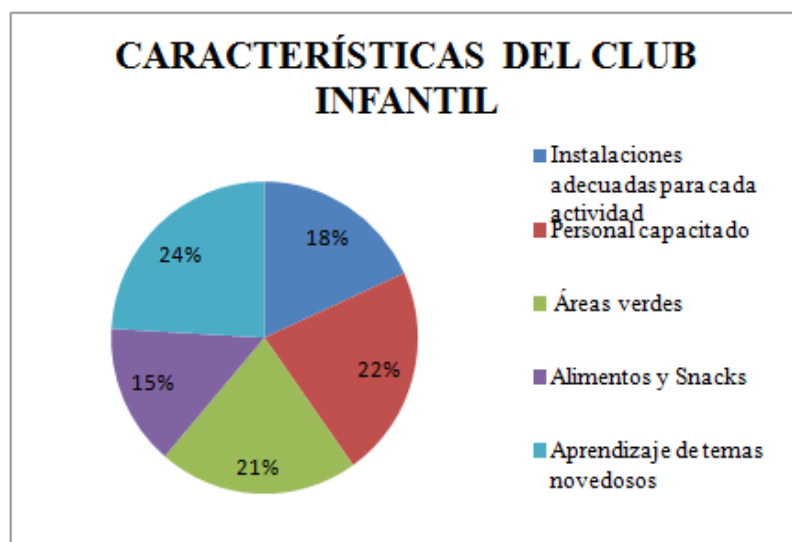
6. Qué características considera que debe tener el sitio de entretenimiento, diversión, aprendizaje y atención para sus niños?

Tabla # 2.12
Características preferenciales

RESPUESTA	NUMERO	PORCENTAJE
Instalaciones adecuadas para cada actividad	25	18%
Personal capacitado	30	22%
Áreas verdes	29	21%
Alimentos y Snacks	20	15%
Aprendizaje de temas novedosos	33	24%
TOTAL	137	100%

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfico # 2.8
Características principales del servicio



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Los resultados muestran que el aprendizaje de temas novedosos es lo que impacta a los padres como parte de las actividades del Club Infantil (24% de la población). El 22% de los posibles clientes dicen que un requisito importante es el personal capacitado.

El 21% pone énfasis en las áreas verdes para los niños.

El 18% de los padres consideran que las instalaciones adecuadas para cada actividad es la característica predominante.

Para el 15% del total de encuestados consideran que son importantes la clase de snacks y alimentos que se brindan en el bar infantil.

7. ¿Cuáles son las actividades que su hijo realiza con más frecuencia en su tiempo libre?

Tabla # 2.13

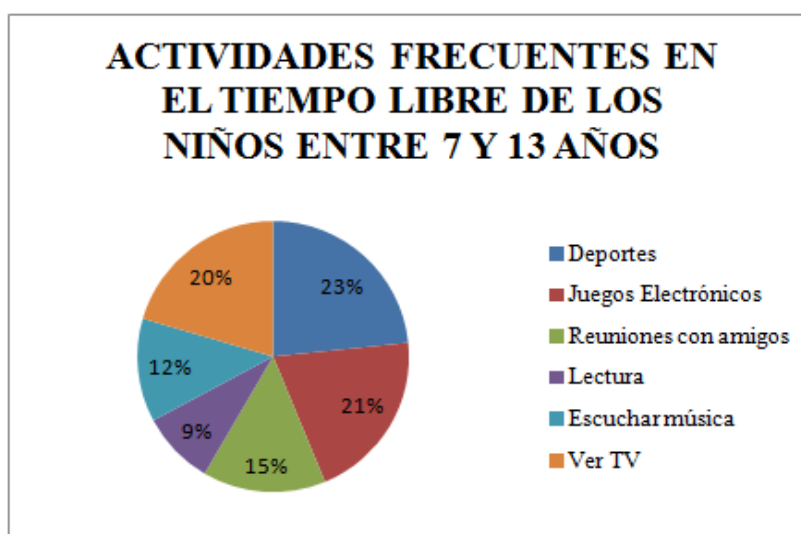
Actividades que el niño realiza con frecuencia

RESPUESTA	NÚMERO	PORCENTAJE
Deportes	32	23%
Juegos Electrónicos	28	20%
Reuniones con amigos	20	15%
Lectura	12	9%
Escuchar música	17	12%
Ver TV	28	20%
TOTAL	137	100%

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfico # 2.9

Actividades de tiempo libre en niños de 7 y 13 años



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

El 23% de los padres dicen que sus hijos se dedican a hacer deporte en su tiempo libre.

Mientras que el 21% dice que sus niños pasan la mayor parte del tiempo libre en juegos electrónicos

EL 20% dice que su niño ve la TV en su tiempo de ocio.

A su vez el 15% de niños tiene reuniones infantiles. El 12% de niños prefieren escuchar música y el 9% practican la lectura.

Se puede concluir con estos resultados que las actividades que conforman el club infantil, están acordes con las actividades más frecuentes de los niños entre 7 a 13 años.

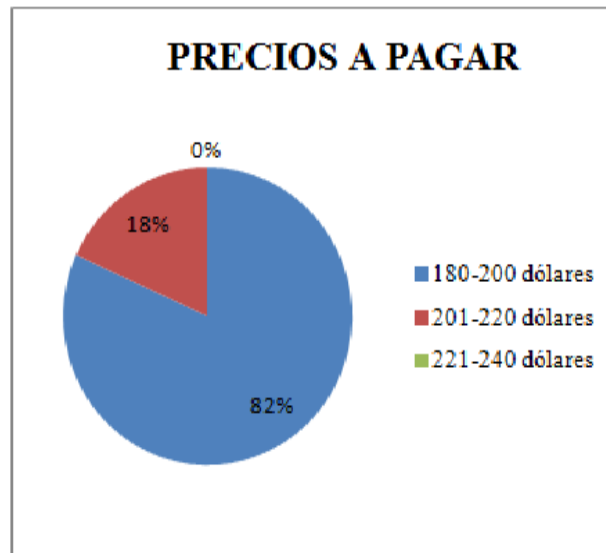
8. Cuánto estaría usted dispuesto a pagar mensualmente para que sus hijos asistan tres días a la semana al club infantil?

Tabla # 2.14
Disponibilidad de pago mensual

RESPUESTA	NUMERO	PORCENTAJE
180-200 dólares	112	82%
201-220 dólares	25	18%
221-240 dólares	0	0%
TOTAL	137	100%

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfico # 2.10
Disponibilidad de pago



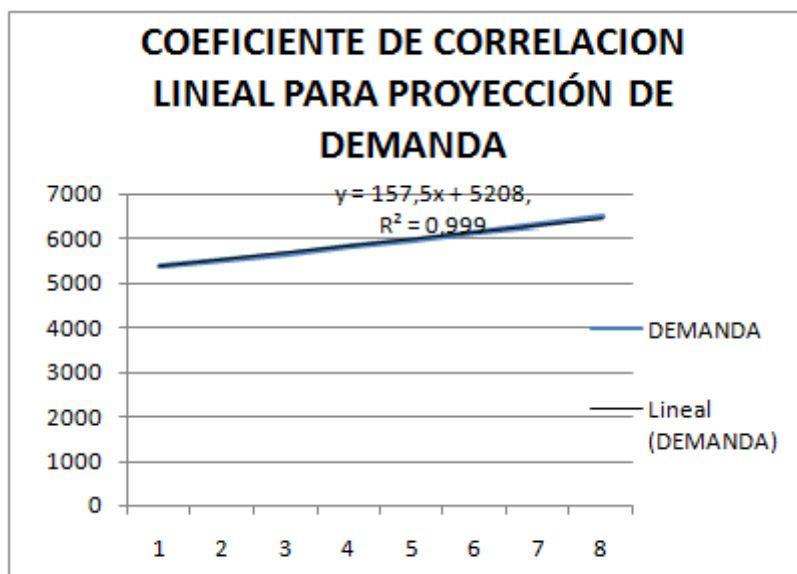
Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

El 82% de padres dijeron que estarían dispuestos a pagar entre 180 a 200 dólares por tener a sus hijos tres días a la semana disfrutando de las actividades del Club Infantil “San Isidro del Inca”. Lo que indica que 200 dólares es nuestro ingreso mensual por cada niño que asiste a la Institución.

2.4Proyección de la demanda

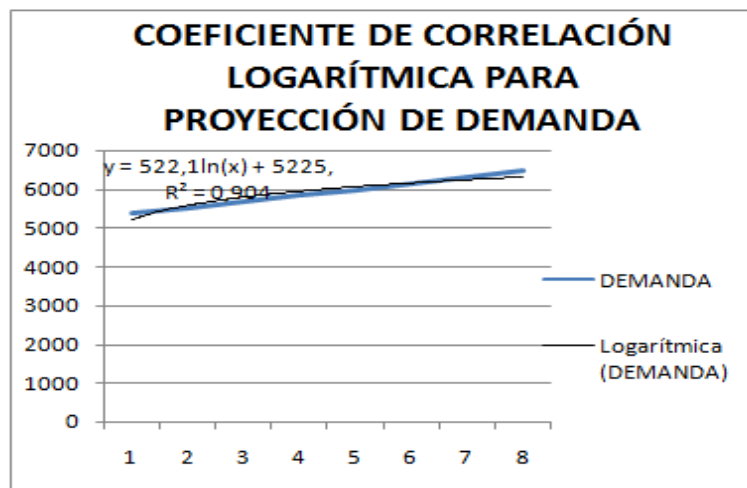
Para proyectar la demanda se procederá a realizar el gráfico correspondiente a probar la ecuación que mejor se ajuste a los datos presentados en el comportamiento histórico, al lograr un coeficiente de determinación (R^2) que se aproxime a 1, lo cual indica que dicha ecuación se ajusta de mejor manera de acuerdo a los datos que se presentan.

Gráfico # 2.11
Coefficiente de correlación lineal



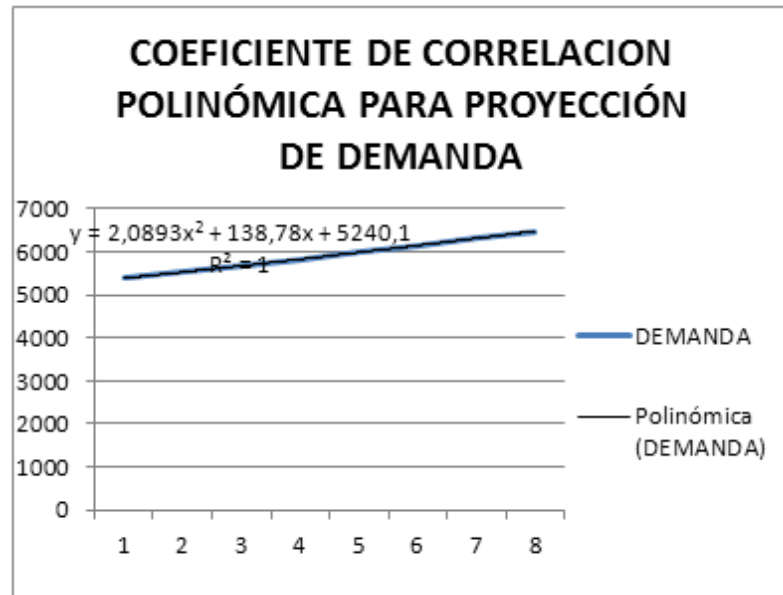
Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfico # 2.12
Coefficiente de Correlación Logarítmica



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfico # 2.13
Coefficiente de correlación polinómica



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

- Al aplicar una ecuación lineal el coeficiente de correlación es de 0,999.
- Al realizar una ecuación polinómica dicho coeficiente es de 1.
- Y en la ecuación logarítmica se obtiene $R^2=0,904$

Al analizar los resultados obtenidos, se determina que la ecuación que mejor se adapta a los datos del comportamiento de la demanda es la siguiente:

Ecuación Polinómica aplicable para la Proyección de la Demanda

$$y = 2,089x^2 + 138,7x + 5240$$

A continuación se aplicará la ecuación sugerida anteriormente para proyectar la demanda.

Hasta el 2015, se pudo verificar que los padres de familia de San Isidro del Inca tendrán de 25 a 49 años, de acuerdo a los resultados obtenidos en la pregunta # 2 de la encuesta.

Tabla # 2.15

Proyección de la Demanda

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	DEMANDA (NIVEL DE ACEPTACIÓN)
2012	5450	4578
2013	7020	5897
2014	7207	6054
2015	7398	6214
2016	7593	6378

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

2.5 Análisis de la oferta

2.5.1 Definición

El término oferta, lo definimos como la capacidad de ofrecer nuestro servicio de Club Infantil hacia los posibles clientes del mismo, decimos posibles clientes, debido a que actualmente no existe en el mercado un servicio con iguales características que las que planteamos para el club.

Es por ello que determinaremos como nuestra competencia centros con actividades similares a las del Club, citaremos entonces a aquellos talleres de actividades diversas (deporte, danza, música, enseñanza de temas diversos) en el Sector del Inca; a su vez, se pretende determinar las características principales de nuestra competencia indirecta como: su participación en el mercado, el número

de niños que hacen uso de sus servicios, precios, calidad del servicio y tipo de publicidad, de esto constará el análisis de la oferta.

2.5.2 Tipo de oferta

De acuerdo a las características que presenta nuestro servicio, se lo ha podido determinar como un mercado competitivo, debido a que hay vendedores pequeños de servicios similares, lo que hace diferente de ellos al Club Infantil es que asocia varios de los servicios de aprendizaje y entretenimiento de las otras empresas, los oferentes de dichos servicios tienen una información adecuada de ellos, además existe libre salida y entrada de empresas, que tienen decisiones independientes.

2.5.3 Análisis de la oferta de acuerdo a la actividad

Se ha logrado obtener datos específicos de la ciudad de Instituciones que ofrecen a los niños la posibilidad de realizar actividades extracurriculares, ya sea para su aprendizaje, entretenimiento y diversión; a través de una Investigación de Campo, debido a que ninguno de estos centros se los encuentra registrados de manera legal en la Superintendencia de Compañías, dentro del Sector Económico de Artes, Entretenimiento y Recreación, y es por ello que se decidió hacer una observación de campo y constatar los datos respectivos, hay que tomar en cuenta además que se todas las Instituciones que se detallan a continuación pertenecen al sector Privado:

Tabla # 2.16

Niños de 7-13 años que pertenecen a una institución actividades varias

INSTITUCIONES	# NIÑOS
Club de Arte, cursos varios	50
Club deportivo	148
Grupo musical	0
Grupo religioso	82
Deberes Dirigidos	98
TOTAL NIÑOS	378

Fuente: Índice de Participación de Niños en una Organización SIISE
(Sistema de Indicadores Sociales del Ecuador)

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 2.17

Número de Instituciones (actividades varias) San Isidro del Inca

INSTITUCIONES	CANTIDAD
Club de Arte, cursos varios	4
Club deportivo	4
Taller musical	0
Grupo religioso(religiones varias)	5
Centros de Deberes Dirigidos	8
TOTAL INSTITUCIONES	21

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

2.5.4 Análisis de los principales competidores

Tabla # 2.18

Matriz Comparativa del servicio del Club vs Club deportivo Pasión Fútbol

	SERVICIOS
PREGUNTAS	CLUB DEPORTIVO
	"PASION FUTBOL"
¿Qué servicios ofrece a los clientes?	Práctica de fútbol con profesores especializados
¿Dé que instalaciones se dispone?	Canchas de fútbol sintéticas
¿Dónde?	Los Alamos y Eloy Alfaro (San Isidro)
A qué precio?	Inscripción: \$20, mensual:\$ 38
¿Quiénes lo adquieren?	padres de niños de 5 años en adelante(clase media)
¿En qué horarios?	Lunes a Viernes de 4 a 6:00 pm
¿Qué opinan los clientes del servicio?	satisfactorio

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

	SERVICIOS
PREGUNTAS	CLUB INFANTIL
	"SAN ISIDRO"
¿Qué servicios ofrece a los clientes?	Actividades de aprendizaje, entretenimiento y diversión para niños
¿Dónde se dispone de instalaciones?	Salas especiales de aprendizaje, tecnología, diversión y deporte
Dónde?	Calle José Feliz Barreiro 1034 y S/N
¿A qué precio?	\$ 100 inscripción \$ 200 mensuales
¿Quiénes lo adquieren?	padres de niños entre 7 y 13 años (clase media)
¿En qué horarios?	Viernes, Sábado y Domingo de 9:00 a 20:00
¿Qué opinan los clientes del servicio?	Novedoso

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

2.6 Proyección de la oferta

De acuerdo al estudio de mercado de los servicios de actividades diversas para niños se ha podido determinar que la tasa de crecimiento proyectada para actividades de diversión y aprendizaje infantil es de 15,07%, así se realiza a continuación la proyección de la oferta:

Tabla # 2.19

Oferta Proyectada

# INSTITUCIONES	# NIÑOS ATENDIDOS ACTUALMENTE
17	378

AÑO	OFERTA PROYECTADA DE NIÑOS
2012	378
2013	435
2014	500
2015	575
2016	661

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

2.7 Demandainsatisfecha

Con el fin de determinar el número de clientes a los que el Club Infantil, tendrá la oportunidad de captar, se definirá a continuación la demanda insatisfecha, cuyo cálculo es el siguiente:

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = \text{DEMANDA PROYECTADA} - \text{OFERTA PROYECTADA}$$

Tabla # 2.20

Demanda Insatisfecha

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2011	7020	378	6642
2012	7207	435	6772
2013	7398	500	6898
2014	7593	575	7018
2015	7792	661	7131
2016	7996	760	7236
2017	8204	873	7331
2018	8416	1004	7412

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Considerando que es un servicio nuevo que está en etapa de introducción, se proyecta captar el 0,5% del total de demanda insatisfecha, es decir empezar a ofertar el servicio a un promedio de 33 niños, con la posibilidad de incremento en dicho número.

2.8Análisis de los precios

Para realizar el análisis de precios del Club Infantil “San Isidro”, se ha considerado de antemano que el servicio está destinado a captar la demanda de

padres de familia entre 25 y 49 años con ingresos mayores a \$800. (Pregunta 3 de la encuesta).

Una vez realizada la encuesta a nuestros posibles clientes, se ha visto que prevalece la calidad y el valor agregado que puede ofrecer el Club.

2.8.1 Precios existentes en el mercado

Tabla # 2.21

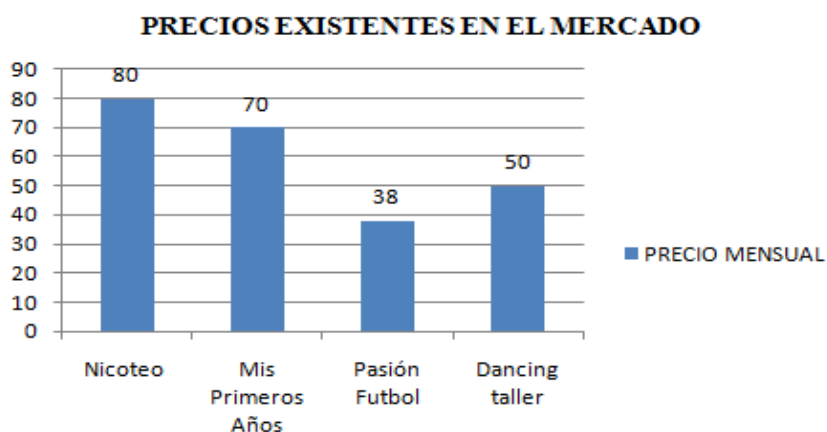
Precios Actuales por Competidor

INSTITUCION	ACTIVIDAD	PRECIO MENSUAL
Nicoteo	deberes dirigidos	80
Mis Primeros Años	deberes dirigidos	70
Pasión Futbol	club deportivo	38
Dancing Taller	baile	50

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfico # 2.14

Precios Mensuales de Competidores



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Se puede observar que los precios existentes de acuerdo a la actividad oscilan entre \$38 y \$80 dólares.

Luego de hacer el análisis de la competencia, se ha podido concluir que los servicios de actividades extracurriculares se ofrecen cada uno de manera individual, es decir, no hay un lugar donde se conjugue al deporte con aprendizaje y uso de equipos tecnológicos para niños. Esto permite que el Club Infantil tenga una ventaja diferenciadora, y por lo tanto no se puede obtener un precio en función de la comparación con la competencia.

2.8.2 Fijación del precio

Para la fijación del precio, además de tener como base los costos, se utilizará un método mucho mas subjetivo; ya que estará en función del comprador y su percepción con respecto al servicio. (Método de fijación de precios en función al comprador).

El objetivo que se persigue al fijar el precio es captar el 0,5 % del total de demanda insatisfecha, porcentaje de la población cuyos ingresos promedios son mayores a \$800 mensuales (pregunta # 3 de la encuesta a los posibles clientes), lo que indica que son personas que tienen el poder adquisitivo para disponer de los servicios del Club Infantil.

Es indispensable también, el análisis de todo el resto de elementos del marketing mix.

De acuerdo a la pregunta # 9 de la encuesta realizada para determinar la percepción de los clientes potenciales con respecto a la creación del Club Infantil, se determinó que el precio que el segmento de mercado elegido está dispuesto a pagar es de \$200 mensuales para que su hijo asista un promedio de tres días a la semana al Club, con un valor de inscripción anual de \$100.

Al tener en cuenta el segmento de mercado, los principales costos incurridos, y de acuerdo a la respuesta dada por el mayor número de personas encuestadas, considerando que la calidad es fundamental en la percepción, el precio fijado es de \$200 mensuales por la asistencia de tres días a la semana (con acceso al número de horas que el padre y el niño requieran) de 9:00 am a 8:00 pm.

El valor no incluye alimentación, ya que el niño podrá degustar el COMBO CLUB SAN ISIDRO al pagar en el bar infantil (dentro de la guarida de reunión infantil), un valor de \$4,50

El niño podrá acceder al Club Infantil “San Isidro” , los días Viernes, Sábado y Domingo de 9 am a 8 pm a todas las guaridas; es decir los padres de familia podrán dejar a sus hijos el tiempo que requieran en el horario establecido anteriormente.

Además, hay que considerar factores como la inflación o el IPC, lo que hará que encarezcan los costos, este también será un factor decisivo para fijar un incremento en el precio.

2.9 Comercialización del servicio

2.9.1 Estrategias de posicionamiento

Con el fin de posicionar el servicio en la mente del cliente potencial, se hará uso de las siguientes estrategias:

- **Estrategias de Diferenciación:** Se enfatiza que el servicio combina actividades de entretenimiento y diversión con aprendizaje de temas novedosos, esto constituye la principal cualidad diferenciadora y a su vez la imagen con la que se pretende introducirlo.
- **Calidad en el Servicio:** Los recursos tecnológicos, infraestructura, ambiente adecuados , harán que el cliente juzgue al servicio y lo posicione en su mente como un espacio óptimo para que su hijo pueda permanecer en él, además hay que considerar de vital importancia la atención oportuna y eficiente que se da tanto al niño como al padre de familia.
- **Disponibilidad de Acceso a la Información:** Debido a que es un servicio nuevo, el cliente potencial tiene acceso a la información de cada actividad que su hijo realizará en el Club, y los beneficios que tiene el niño no solo para su entretenimiento sino para el desarrollo de sus destrezas junto con la sociabilidad con compañeros de edades similares.
- **Medición Continua de Satisfacción al Cliente** El servicio deberá ir mejorando para permanecer y crecer en el mercado, por este motivo el cliente mismo, deberá

ser quien de una opinión para saber si está totalmente satisfecho con el servicio o a su vez aceptar las sugerencias, para ir innovándolo de acuerdo a las preferencias y requisitos del cliente.

2.9.2 Canales de distribución

A través de una matriz de alternativas se determinará la mejor opción que permita establecer el canal de distribución adecuado.

Dicha matriz de doble entrada mide las alternativas de acuerdo a las funciones que estas ofrecen, a continuación se mide:

Puntaje: Se califica cada alternativa de manera subjetiva del 1 al 10 acorde con el cumplimiento de cada función, siendo el 10 la mejor puntuación y el 1 la menor.

Probabilidad: Tiene que ver con la posibilidad de que ocurra el puntaje esperado, la cual debe ser menor a uno.

Valor esperado: Constituye el puntaje por la probabilidad de que ocurra dicha puntuación.

Tabla # 2.22
Canales de Distribución

	INTERNET		
FUNCIONES	PUNTAJ E	PROBABILIDA D	VALOR
			ESPERAD O
Accesibilidad	9	0,9	8,1
Interacción con el Cliente	10	0,9	9
Costos de Contribución	5	0,9	4,5
Margen de contribución	6	0,9	5,4
Competitivida d	8	0,8	6,4
Oportunidad	8	0,8	6,4
TOTAL			39,8
	HOJAS VOLANTES		
FUNCIONES	PUNTAJ E	PROBABILIDA D	VALOR
			ESPERAD O
Accesibilidad	8	0,9	7,2
Interacción con el Cliente	7	0,9	6,3
Costos de Contribución	8	0,8	6,4
Margen de contribución	6	0,7	4,2
Competitivida d	5	0,8	4
Oportunidad	6	0,9	5,4
TOTAL			33,5
	TELEMERCADEO		
FUNCIONES	PUNTAJ E	PROBABILIDA D	VALOR
			ESPERAD O
Accesibilidad	9	0,9	8,1

Interacción con el Cliente	10	0,9	9
Costos de Contribución	5	0,9	4,5
Margen de contribución	6	0,9	5,4
Competitividad	7	0,8	5,6
Oportunidad	6	0,7	4,2
TOTAL			36,8
	VISITAS PERSONALES		
FUNCIONES	PUNTAJE	PROBABILIDAD	VALOR
			ESPERADO
Accesibilidad	4	0,9	3,6
Interacción con el Cliente	10	0,9	9

Costos de Contribución	3	0,9	2,7
Margen de contribución	5	0,8	4
Competitividad	3	0,7	2,1
Oportunidad	4	0,8	3,2
TOTAL			24,6

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Una vez obtenidos los valores totales de cada alternativa, se puede percibir que el mejor valor esperado es el Internet, con 36,8 puntos; lo cual indica que esta sería la mejor alternativa para llegar al cliente, se accede a través de una página web, en la que el cliente dispone de información del servicio, además se incluye un email para que exista contacto directo con la empresa, y posteriormente se tiene la proyección de que los clientes puedan realizar los pagos del club infantil por este medio.

Como segunda alternativa se tiene el telemarketing, con una puntuación de 36,8; esta alternativa también puede ser aceptable, ya que al inicio se hará conocer el servicio a través de llamadas telefónicas, luego de obtener una base de datos de nuestros clientes actuales y los posibles clientes se los contactará para dar información de novedades del club (tarjeta “socio club infantil San Isidro”), e información general para quienes aún no conocen el servicio.

Como tercera y cuarta opción se encuentra las hojas volantes y las visitas personales (33,5 y 24,6 puntos respectivamente), estas podrían ser una buena alternativa en tiempos en los que se pronostica que el servicio tendrá una mayor demanda, como es el caso de las vacaciones escolares (meses de julio y agosto principalmente), para llamar la atención de los padres y transmitir información del servicio.

2.9.3 Promoción y publicidad

Aunque la promoción, es más factible en etapas de crecimiento y maduración de un producto o servicio, se aplicará para el presente servicio como una estrategia novedosa para captar la atención del cliente potencial.

Se otorga la tarjeta “Socio- Club Infantil San Isidro”, cuando el niño ha accedido al servicio un mínimo de tres meses, al cancelar 20 dólares trimestrales se renueva la tarjeta ; al presentar esta tarjeta , se tiene acceso a un descuento del 10% en la tarifa normal mensual.

En fechas especiales como: día del niño, de la amistad, cumpleaños, se puede acceder a:

- Combos de comida y snacks gratis
- Fiesta infantil gratis
- Acceso sin costo de un amigo o familiar del niño (solo en días festivos)

La principal idea de la Tarjeta Socio Club Infantil San Isidro es pretender que los padres de familia consideren al Club un lugar confiable, y a su vez hacer que se conviertan en nuestros clientes fijos.

Al dar un pase para un amigo o familiar se está tratando de difundir el servicio, pues se tiene la posibilidad de que estos niños se conviertan en nuestros futuros clientes.

La publicidad se la hará mediante un rótulo publicitario totalmente llamativo con el fin de adornar la entrada al Club, además pequeñas vallas publicitarias que adornarán todo el club infantil y la distribución de volantes por los alrededores del barrio San Isidro.

Además se incluyen vallas publicitarias, en la entrada a San Isidro, en la calle principal y en la Avenida Aledaña (Eloy Alfaro).

CAPÍTULO 3

ESTUDIO TÉCNICO

3.1 Localización óptima

La localización adecuada de la empresa que se crearía con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. (Chain, 1992; p.202)

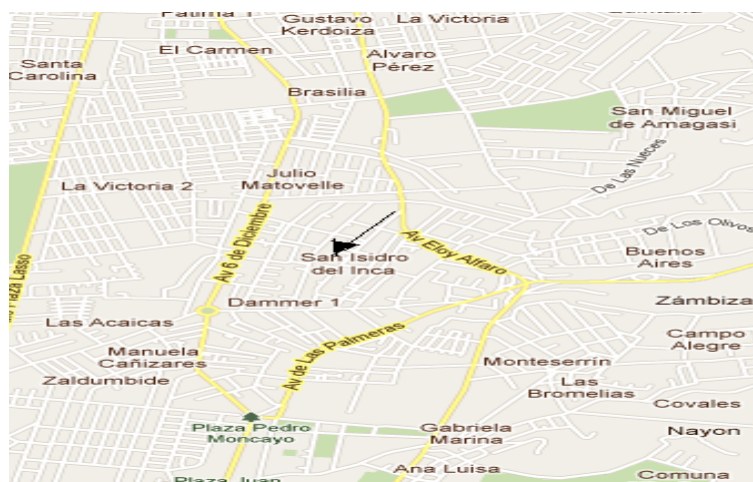
La localización es una decisión a largo plazo, la cual está influenciada también por el resto de variables del proyecto: demanda, accesibilidad, competencia. La importancia de una elección apropiada repercute de manera económica ya que podría hacer que el resultado del proyecto se altere.

Es por esta razón que al elegir la ubicación del proyecto no solo se hará en base a criterios cuantitativos sino obedecerán también a criterios estratégicos (de preferencias emocionales del cliente y la organización), pues lo que se busca es determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.

3.1.1 Macrolocalización

Gráfico # 3.1

Localización Barrio San Isidro



Fuente: Google Maps

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

El lugar donde el presente proyecto se llevará a cabo es:

PAIS: Ecuador

PROVINCIA: Pichincha

CANTÓN: Quito

PARROQUIA: San Isidro

BARRIO: San Isidro del Inca

3.1.2 Microlocalización

Para determinar la localización óptima del proyecto se utilizará el método cualitativo por puntos, el cual consiste en definir los principales factores que influyen en la localización, posteriormente se les asigna valores ponderados de peso relativo, considerando su importancia.

El peso, que se obtiene sobre la base de una suma total igual a 1, depende del criterio del evaluador.

Se puede comparar entre dos o más localizaciones opcionales, se asigna una calificación por cada factor, basándose en una escala, para este caso será de 0 a 10, siendo el 10 la mayor calificación.

Luego de obtener una suma total de las calificaciones ponderadas, se procede a seleccionar la localización que obtenga el mayor puntaje.

Tabla # 3.1

Localización por puntos

FACTOR	PESO	SAN ISIDRO DEL INCA	
		CALIFICACION	PONDERACION
Comunicación	0,2	5	1
Disponibilidad de terreno	0,2	7	1,4
Cercanía del Mercado	0,3	8	2,4
Disponibilidad suministros	0,1	6	0,6
Mano de Obra disponible	0,2	6	1,2
TOTAL	1		6,6

FACTOR	LLANO CHICO	
	CALIFICACION	PONDERACION
Comunicación	4	0,8
Disponibilidad de terreno	3	0,6
Cercanía del Mercado	5	1,5
Disponibilidad suministros	5	0,5
Mano de Obra disponible	4	0,8
TOTAL		4,2

FACTOR	AMAGASI	
	CALIFICACION	PONDERACION
Comunicación	4	0,8
Disponibilidad de terreno	3	0,6
Cercanía del Mercado	5	1,5
Disponibilidad suministros	5	0,5
Mano de Obra disponible	6	1,2
TOTAL		4,6

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Se puede observar que el mayor puntaje de localización óptima reside en San Isidro del Inca con 6,6 puntos, ganando a Amagasi (4,6 puntos) y Llano Chico con 4,2 puntos.

Es decir el Club Infantil estará ubicado en San Isidro del Inca, por ser el lugar con mejor localización, en la Calle José Félix Barreiro #1034 y S/N.

El lugar cuenta con servicios básicos, acceso a internet, sus vías están en correcto estado, y otras con proyectos de pavimentación, también existe disponibilidad para la adquisición de suministros, ya que se los encuentra en El Inca y sus alrededores.

A su vez el transporte público es constante y de fácil acceso para agilizar la llegada del personal.

Existen vías en buen estado en su mayoría, y para las vías en mal estado los moradores hacen las gestiones necesarias para que El Municipio de Quito realice el arreglo correspondiente (de acuerdo a la versión de Ana Cisneros, Moradora del Barrio), además cuenta con canchas deportivas, zona céntrica.

3.2 Tamaño del proyecto

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica. (Urbina, 2007)

La determinación del tamaño se la realiza a través de un análisis interrelacionado de distintas variables: demanda, suministros e insumos, tecnología y equipos, financiamiento y la organización.

Para calcular el tamaño del presente proyecto, el INFA (Instituto de la Niñez y la Familia), indica que debe existir $2,5 \text{ mts}^2$ por cada niño en áreas de recreación.

3.2.1 Tamaño del proyecto y la demanda

Se ha podido observar en el capítulo anterior que la demanda proyectada es superior a la oferta proyectada, lo cual indica que es aceptable llevar a cabo la instalación, pues se pretende atender a un promedio de 33 niños por año, lo cual representa menos del 1% del total de demanda insatisfecha. Existe una tasa de crecimiento de 15,07% determinado para esta clase de servicio. La tabla 3.2, muestra la cantidad de niños que se proyecta atender en el periodo 2011-2018.

Tabla # 3.2

**Demanda Insatisfecha a ser cubierta por el Club
Infantil**

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	# NIÑOS A SER ATENDIDOS
2011	6642	0
2012	6772	33
2013	6898	38
2014	7018	44
2015	7131	51
2016	7236	59
2017	7331	68
2018	7412	79

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

3.2.2 Tamaño del proyecto y equipos o materiales

En la tabla 3.3 se detallan los materiales y equipos a ser utilizados en cada guarida del Club Infantil, con la respectiva cantidad para un total de 10 niños por guarida, tomando en consideración la demanda que se proyecta alcanzar para el primer año de funcionamiento (33 niños).

Tabla # 3.3

Disponibilidad de Equipos

EQUIPOS ELECTRONICOS	CANTIDAD
Computadores	11
DVD	2
retroproyector	1

EQUIPOS PARA JUEGOS	CANTIDAD
Nintendo	5
Joystick	5

EQUIPOS DE ESCENARIO	CANTIDAD
Luces (disco) de colores	4
Lámparas para escenografía	2
Microfono	2
Amplificador	1

EQUIPOS PARA JUEGO DEPORTIVO	CANTIDAD
Pizarra electrónica de marcador de puntos	1

EQUIPOS PARA ALIMENTOS	CANTIDAD
Máquina de algodón de azúcar	1
Refrigerador	1
Microondas	1

Elaboración: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 3.4

Disponibilidad de materiales o insumos

MATERIAL O SUMINISTRO	CANTIDAD (para un máximo de 10 niños)
Pelota de Fútbol	2
Mandiles para juego	10
Arco	2
Pito	2
Cancha sintética	1
Películas de DVD	30
CD's juegos	20

Elaboración: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 3.5

Disponibilidad Mobiliario

MOBILIARIO	CANTIDAD (para un máximo de 10 niños)
Tarima	1
Mini Bar	1
Mesas	5
Sillas	30
Pupitres	20
Pizarra líquida	1
Anaqueles (15 casilleros)	1
Mostrador de alimentos	1

Elaboración: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 3.6

Disponibilidad Misceláneos

MISCELANEO	CANTIDAD (para un máximo de 50 niños)
Platos pequeños y medianos	30
Cucharas grandes y pequeñas	60
Vasos	30

Elaboración: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

3.2.3 Tamaño del proyecto y el financiamiento

Se dispone de los recursos económicos necesarios para la creación y puesta en marcha del proyecto.

La inversión se la realizará con recursos financieros propios y un crédito en una Institución Bancaria, cuyo detalle se lo realizará en el próximo capítulo (Estudio Financiero).

3.3 Tamaño óptimo del proyecto

Tabla # 3.7

Tamaño Óptimo del Proyecto

PLANTA BAJA (GUARIDA DEPORTIVA)	mts 2	
Canchas y piscina	80	mts ²
Dirección	13	mts ²
Recepción	35	mts ²
Enfermería	13	mts ²
Baños (oficina)	13	mts ²
Baños (niños)	35	mts ²
TOTAL	189	
PRIMER PISO (GUARIDA DE REUNION INFANTIL)		
Bar Infantil	35	mts ²
Escenario	21	mts ²
Sala Espera	13	mts ²
Sala de Eventos	48	mts ²
Camerino/Entrada al escenario	21	mts ²
TOTAL	139	mts 2
SEGUNDO PISO (GUARIDA DE APRENDIZAJE)		
Sala de Aprendizaje	69	mts ²
Sala Espera	13	mts ²
TOTAL	83	mts²
TERCER PISO (GUARIDA TECNOLÓGICA)		
Sala Tecnológica (Internet, video)	69	mts ²
Sala Espera	13	mts ²
TOTAL	83	mts²

Elaboración: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

3.4 Ingeniería del proyecto

El estudio de ingeniería tiene como objetivo principal resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta, es decir, la determinación de las características del proceso del proyecto en marcha.

Se realiza un enfoque administrativo, al determinar los recursos requeridos y el esquema de la distribución física.

3.4.1 Proceso de funcionamiento

3.4.1.1 Procedimiento de inscripción

El padre de familia puede inscribir en el Club Infantil a su hijo diaria o semanalmente, de acuerdo a sus preferencias, dicha información es brindada en la sala de recepción.

El padre debe cancelar el valor acordado, anteriormente, detallará en el formulario de inscripción (Anexo 1) los datos básicos de su hijo, se le entrega el ticket de ingreso y en seguida el niño tiene derecho a hacer uso de todo el servicio.

3.4.1.2 Horario de atención

El horario de atención del Club Infantil, será de Viernes a Domingo de 9:00 a 20:00, estos horarios han sido pensados exclusivamente para beneficio de los padres de familia y establecidos de acuerdo a la pregunta # 6 de la encuesta a la población de San Isidro, al requerir horas específicas principalmente en los días mencionados donde hay mayor posibilidad de asistir a reuniones sociales, familiares, eventos, salida en pareja y no disponen de un lugar seguro en el que permanezcan sus hijos en su ausencia.

3.4.1.3 Turnos de ingreso (guaridas)

El ticket de entrada al Club, incluye los turnos para el acceso a cada guarida. Con el fin de crear un ambiente ordenado , de respeto , incentivar la puntualidad en los niños y con el objetivo de llevar un control adecuado de su permanencia, se establecen horarios específicos de cada actividad de acuerdo a la capacidad de niños que tiene cada sala, este horario se lo establece en la recepción al momento del ingreso al Club.

En el caso de que el niño permanezca más de tres horas en el establecimiento deberá renovar en recepción sus turnos de ingreso a cada guarida.

3.4.1.4 Reglas específicas para cada guarida

3.4.1.4.1 Reglas para la guarida de deportes

- Respetar los turnos asignados
- Deben ingresar un mínimo de seis niños y máximo doce por turno
- Usar los chalecos para jugar básquet o fútbol
- No agredir a otros niños ya sea del mismo equipo o del equipo contrario durante el juego
- Respetar las políticas del juego
- Ingresar a la piscina con gorra y traje de baño
- Estar dispuestos a aprender las clases impartidas por los guías de la guarida
- Obedecer las indicaciones de los guías.

3.4.1.4.2 Reglas para la guarida tecnológica

- Respetar los turnos asignados
- Deben ingresar cinco niños en los juegos electrónicos y entre cinco y quince niños a la sala de video.
- Utilizar los equipos de manera adecuada y con supervisión del personal guía
- Recibir explicación o si es el caso realizar preguntas al personal guía del uso de los juegos electrónicos.
- Guardar silencio al mirar el video o película
- No botar basura dentro de la guarida.

3.4.1.4.3 Reglas para la guarida de aprendizaje

- Respetar los turnos asignados para el ingreso a la guarida
- Atender a la clase, haciendo silencio y conservando orden.
- Levantar la mano para realizar las preguntas necesarias al guía
- Exponer los puntos de vista y opiniones propias
- Responder a las preguntas realizadas al finalizar la clase

3.4.1.4.4 Reglas para la guarida de reunión infantil

- Ingreso de 7 a 20 niños
- Respetar los turnos preestablecidos para el ingreso a la guarida
- Solicitar los snacks en el bar infantil (costo adicional)
- Cada mesa está disponible para tres o cuatro niños
- Conservar el orden y silencio durante la presentación

3.4.2 Espacios para el desarrollo de la psicomotricidad

La psicomotricidad es la combinación de habilidades cognitivas emocionales, simbólicas, sensoriales y motrices que, influyen, estimulan o modifican, la actividad corporal, expresiva y la capacidad de interacción con el entorno.

Es recomendable un espacio amplio, alrededor de 90 mts² y 5 metros de altura, con buena iluminación, y son lugares destinados a tres aspectos de desarrollo importantes:

3.4.2.1 Espacio de desarrollo sensomotriz y estimulación corporal

Se ha considerado a la guarida de deportes como aquella en la que se potencializa la estimulación motriz, aplicando las siguientes actividades:

- Conductas motrices básicas: equilibrio, coordinación
- Dinámica general y grupal
- Ejercicio de potencia y fuerza.
- Ejercicio de habilidad

las actividades descritas anteriormente, se ponen en práctica cuando el niño juega fútbol, se asocia con otros niños de edad similar, aplica su habilidad y fuerza en el dominio de la pelota.

3.4.2.2 Espacio de juego simbólico

Como se dijo anteriormente, el juego es muy importante para potenciar la imaginación del niño, ya sea de manera individual o grupal. Al aprovechar la ventaja de la tecnología que se ofrece actualmente la guarida de juegos electrónicos da la posibilidad de relacionar la realidad con la ficción, mediante juegos que permiten el desarrollo de las funciones psíquicas: procesos del pensamiento, memoria, atención selectiva, lenguaje, organización espacial y temporal.

3.4.2.3 Espacio de observación

El niño tiene la oportunidad a través del teatro, música, malabarismo, enseñanza de temas novedosos e interesantes; de captar información con la vista ya sea en la guarida de aprendizaje o en la de reunión infantil, el infante observa, y procesa la información de manera ágil permitiendo que se cumpla un proceso del pensamiento de manera continua.

3.5 Flujogramas de procesos de funcionamiento

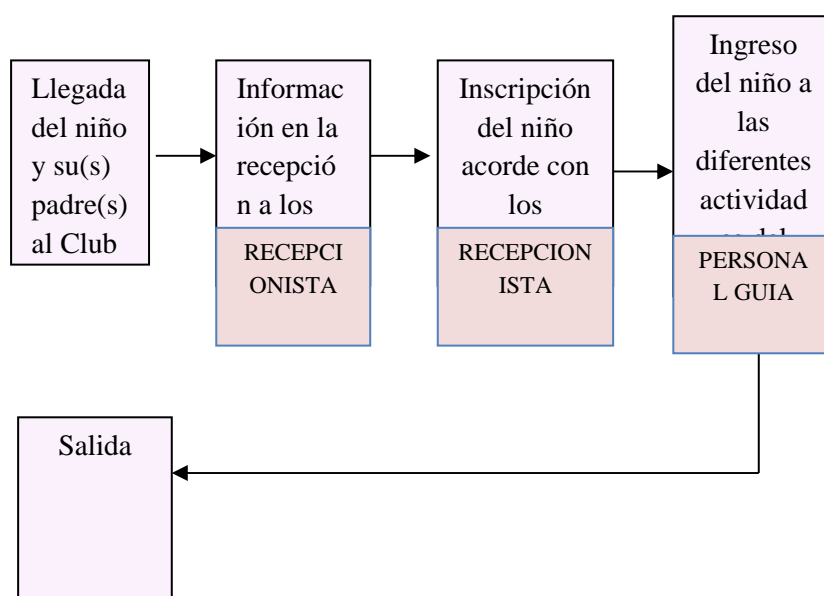
Cada proceso se lo ha planificado de manera lógica para que sea realizada de la mejor forma y así agilizar el funcionamiento normal de la Institución.

3.5.1 Procedimiento general de actividades

A continuación se detalla el proceso general que los padres deben seguir para que sus hijos tengan acceso a las actividades del Club Infantil.

Gráfico # 3.2

Proceso General de Actividades del Club



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

3.5.2 Proceso de planificación semanal

La administradora junto con el personal guía debe elaborar la programación de las actividades de cada guarida así:

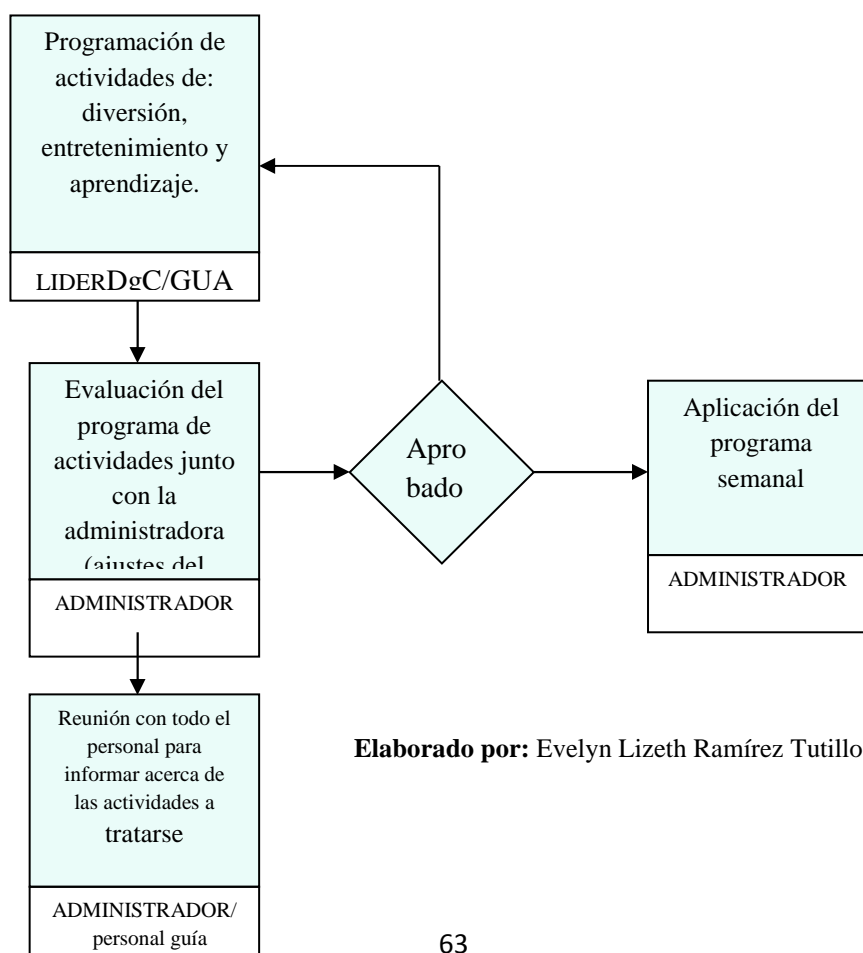
En la guarida de deportes se deberá determinar cuántos partidos se jugará en el día, los horarios de juego, las estrategias a enseñar a los niños.

En la guarida tecnológica se programa las películas a ser vistas (educativo, de entretenimiento, acciones morales) el tiempo a ser utilizado para los juegos electrónicos y el uso de internet.

En la guarida de aprendizaje se planifica los temas a ser tratados, las herramientas a utilizarse, la preparación del personal guía, el tiempo de duración de la charla.

Y finalmente en la guarida de reunión infantil se debe planear los eventos a llevarse a cabo, los snacks y alimentos para niños, el número de eventos al día y el tiempo de duración del mismo.

Gráfico # 3.3
Planificación Semanal



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

3.5.3 Procedimiento de actividades de cada guarida

Se define a continuación el proceso a desarrollarse para la correcta organización de las actividades de cada guarida del Club.

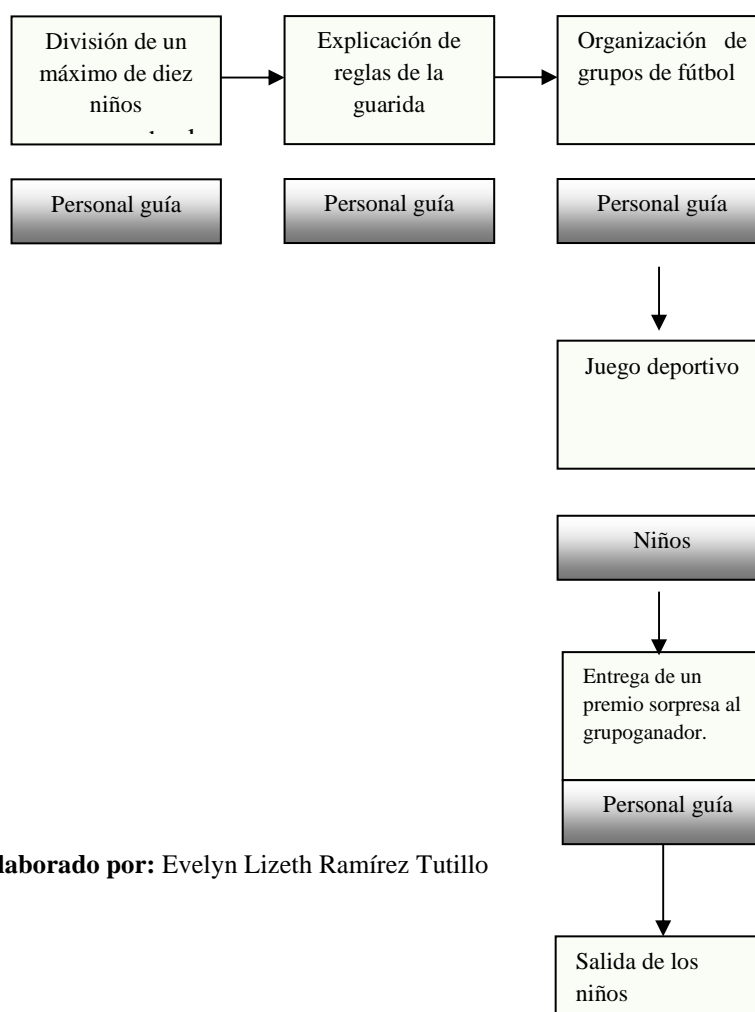
3.5.3.1 Procedimiento de la guarida de deportes

La guarida deportiva tiene una cancha de indor-fútbol en la que los niños pueden recrearse a través del deporte y sobre todo desarrollar hábitos de trabajo en equipo y la psicomotricidad.

En la tabla número3.4 se muestra el proceso para cumplir con las actividades de la guarida de deportes:

Gráfico # 3.4

Procedimiento de actividades de la guarida de deportes



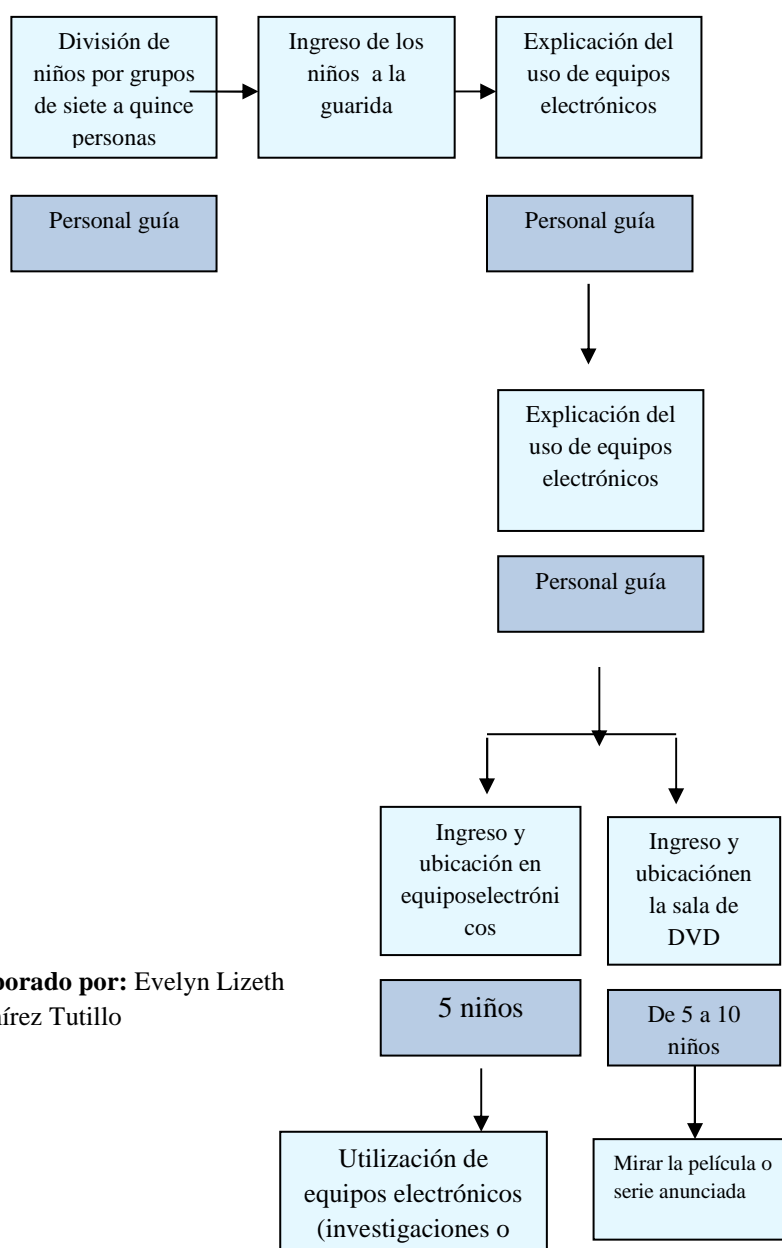
Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

3.5.3.2 Procedimiento de actividades de la guarida tecnológica

La guarida tecnológica está diseñada para que los niños hagan uso de los equipos electrónicos, sacando provecho de ellos, el personal guía estará pendiente de que estos sean utilizados de la mejor manera, para el aprendizaje de los muchachos.

En el gráfico se describe el procedimiento para hacer uso de esta guarida:

Gráfico # 3.5
Procedimiento de Actividades de la Guarida Tecnológica



Elaborado por: Evelyn Lizeth
Ramírez Tutillo

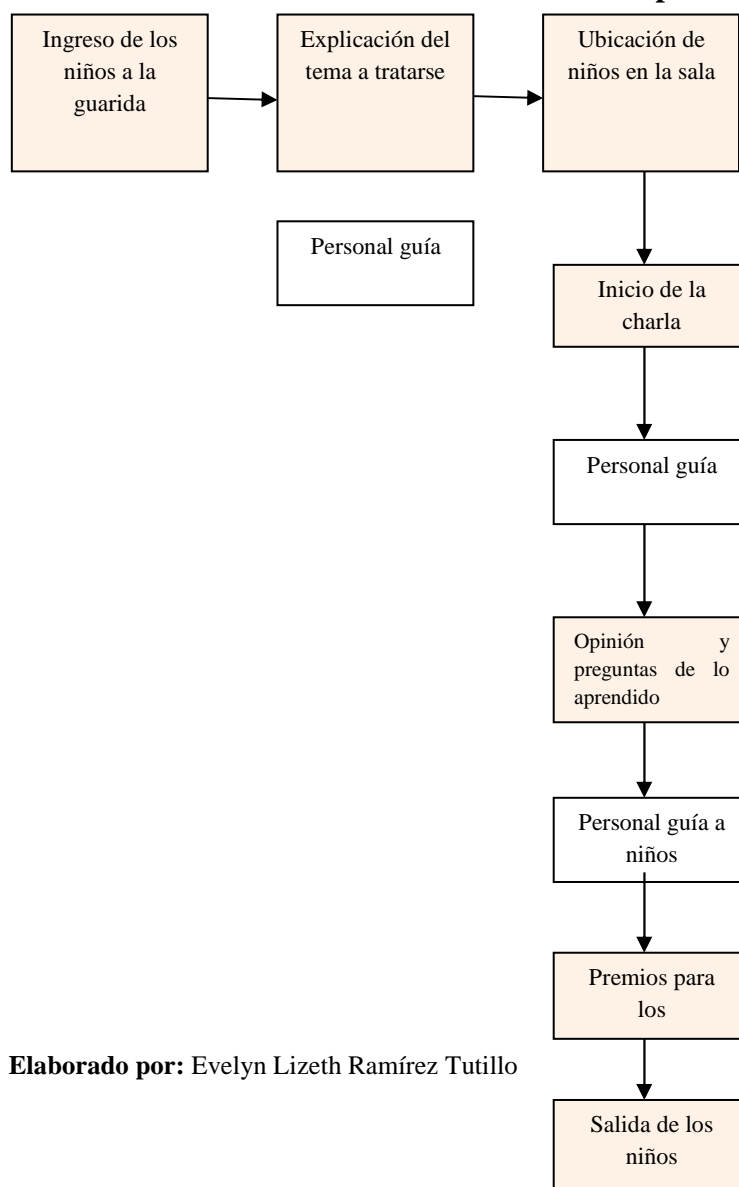
3.5.3.3 Procedimiento de actividades de la guarida de aprendizaje

La guarida de aprendizaje tiene como fin impartir temas novedosos y diferentes, de gran utilidad para la educación del niño de manera más libre que en las escuelas y colegios, en el que se incluye materiales comodiapositivas y herramientas prácticas dependiendo del tema tratado.

En el gráfico número 3.6 se describe el proceso a seguir para la guarida de aprendizaje:

Gráfico # 3.6

Procedimiento de Actividades de la Guarida de Aprendizaje



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

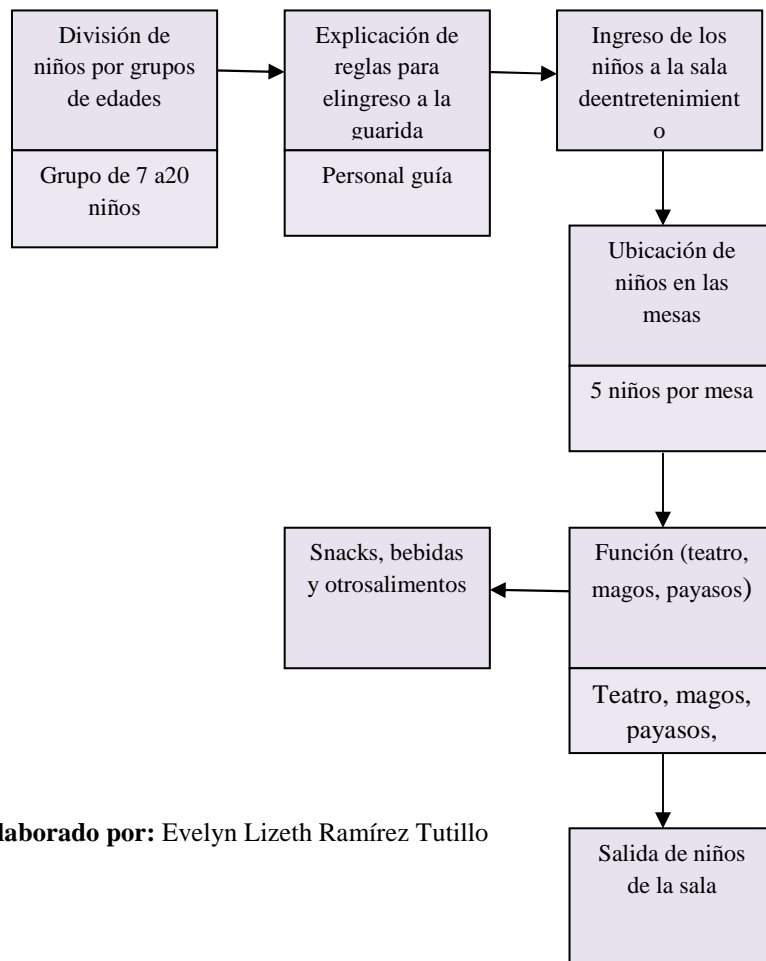
3.5.3.4 Procedimiento de actividades de la guarida de reunión infantil

La guarida de reunión infantil tiene como objetivo la diversión sana, el niño tiene la oportunidad de compartir con compañeros de edades similares, en un ambiente divertido con teatro y snacks parecido a un sitio para adultos pero definido expresamente para niños.

A continuación se muestra el gráfico número en el que se presenta el procedimiento de dicha guarida:

Gráfico # 3.7

Procedimiento de Actividades de la Guarida de Reunión Infantil



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

3.6 Distribución del espacio físico

La distribución de la planta o del espacio físico es el proceso para determinar la mejor ordenación de los factores disponibles.

A partir del concepto anterior, para el caso del Club Infantil se debe adecuar un espacio físico a las necesidades de los niños .

Hay que considerar que el niño interactúa constantemente con su propio medio, ya que desarrolla su aprendizaje, sus experiencias y su recreación.

Las relaciones con las personas, y el propio medio de los niños depende en gran parte de las condiciones ambientales en las que ellos se encuentren, determinan el tipo y número de experiencias que ellos pueden realizar.

La infraestructura ha de ser diseñada de manera útil y con el espacio suficiente para cada actividad.

La construcción del Club “San Isidro” es un edificio de tres pisos y la planta baja (incluye áreas verdes), en un terreno angosto de 10 mts de largo por 36 mts de ancho, todas las plantas cuentan con un hall de entrada y salida y una sala de espera para aquellos padres que han decidido permanecer en las instalaciones mientras sus hijos realizan las actividades.

3.6.1. Planta baja

La planta baja tiene un total de 60 mts ² de áreas verdes, 110 mts ² para la Guarida Deportiva en la que se incluye dos canchas deportivas , una piscina y 190 mts ² de construcción.

3.6.1.2.Dirección

En la planta baja también se encuentra las oficinas de la administración, donde la administradora recibe a los padres para brindarles la información pertinente sobre el funcionamiento del Club y los beneficios a los que accede su hijo al ser cliente del mismo.

Además en estas oficinas se realizan las reuniones con el personal y los pagos a proveedores.

3.6.1.3 Recepción

En este lugar la recepcionista del Club los padres de familia podrán llenar los formularios de inscripción, cancelar sus cuotas y averiguar personalmente o por teléfono cualquier información que le sea necesaria en el momento.

3.6.2 Primer piso: guarida de reunión infantil

3.6.2.1 Escenario

Es el sitio de los espectáculos para niños (teatro, malavarismo, payasos)

3.6.2.2 Sala para público

Esta sala es para que el público niño se deleite con los espectáculos mientras disfrutan de snack y bebida, junto con sus amigos en cada una de las mesas disponibles en la sala.

3.6.2.3 Bar para niños

En este bar los niños realizan los pedidos de la comida, snacks y bebida que deseen servirse mientras observan el espectáculo.

3.6.2.4 Camerino

Hay un cuarto pequeño donde los artistas se arreglan para luego salir al escenario.

3.6.3 Segundo piso: guarida de aprendizaje

3.6.3.1 Aula de aprendizaje

Es un salón similar a las aulas de estudio de escuelas y colegios, en ella se imparte la enseñanza teórica/ práctica de temas novedosos y de gran ayuda para la relación con el entorno del niño.

3.6.4 Tercer piso: guarida tecnológica

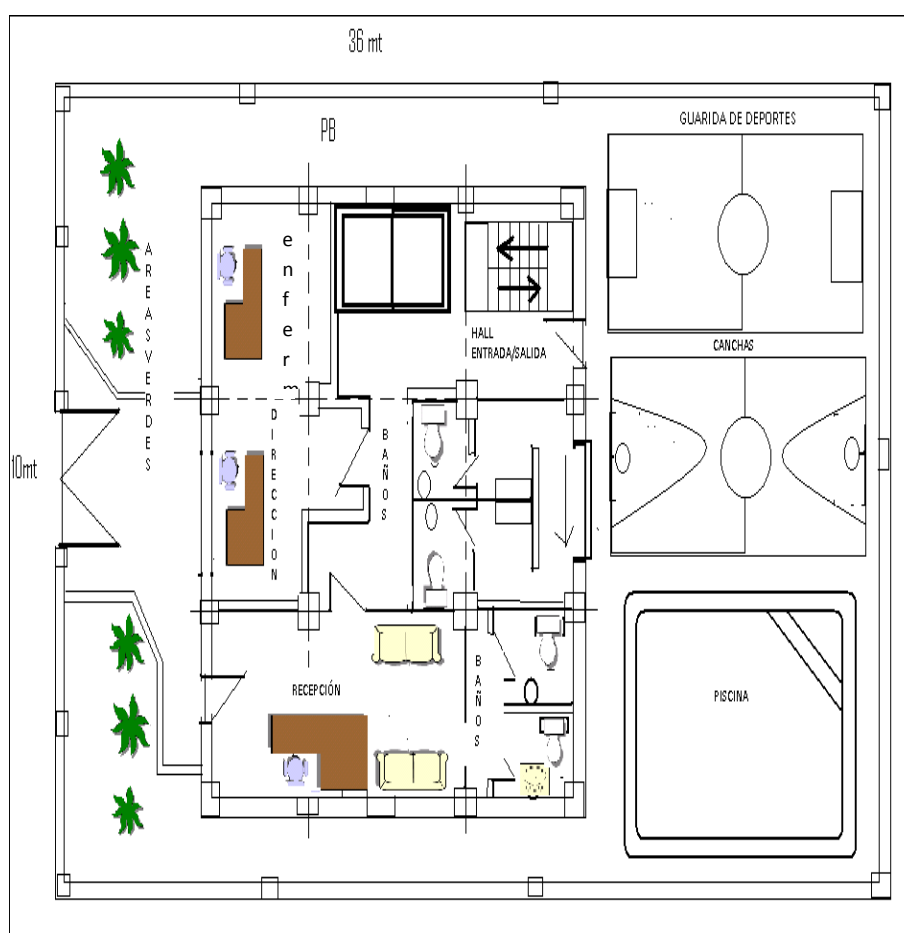
3.6.4.1 Sala de internet y audiovisuales

En esta sala de 152 mts² se subdividen las actividades de juegos electrónicos y audiovisuales. Al lado izquierdo se encuentran disponibles cinco computadores con sus respectivos accesorios para juegos, y al lado derecho se encuentra los audiovisuales con disponibilidad para que diez niños observen las películas de su agrado.

3.7 Planos descriptivos del diseño de la planta

Gráfico # 3.8

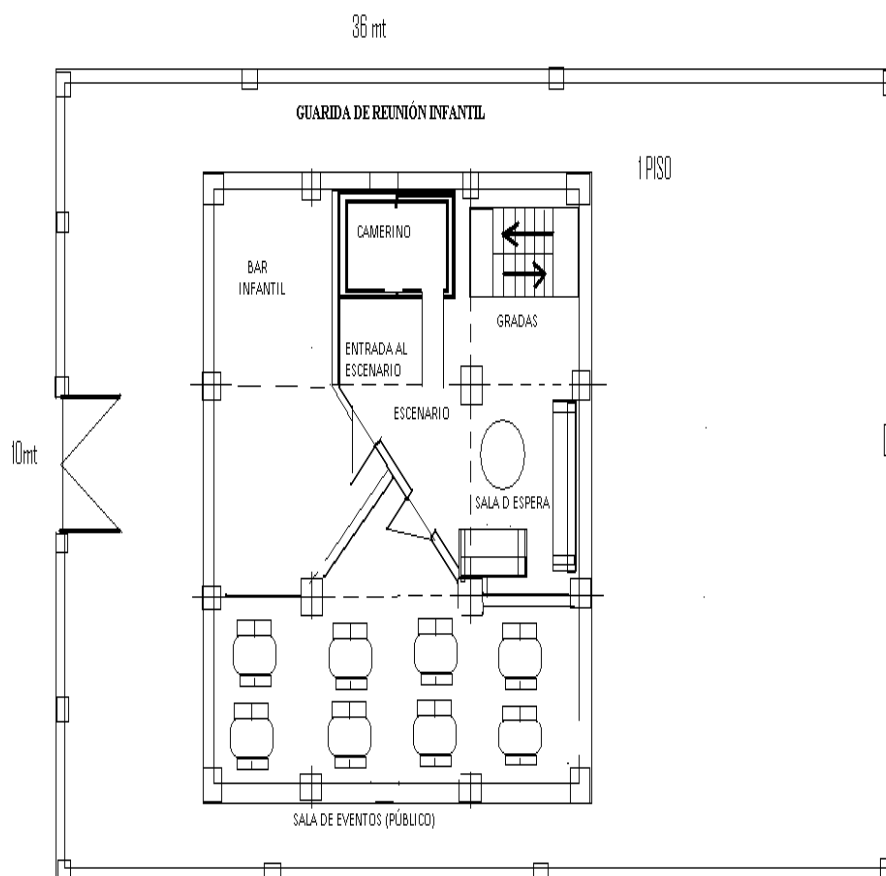
Planta Baja “Club Infantil San Isidro del Inca”



Elaborado por: Darwin Cueva Cabrera

Gráfica # 3.9

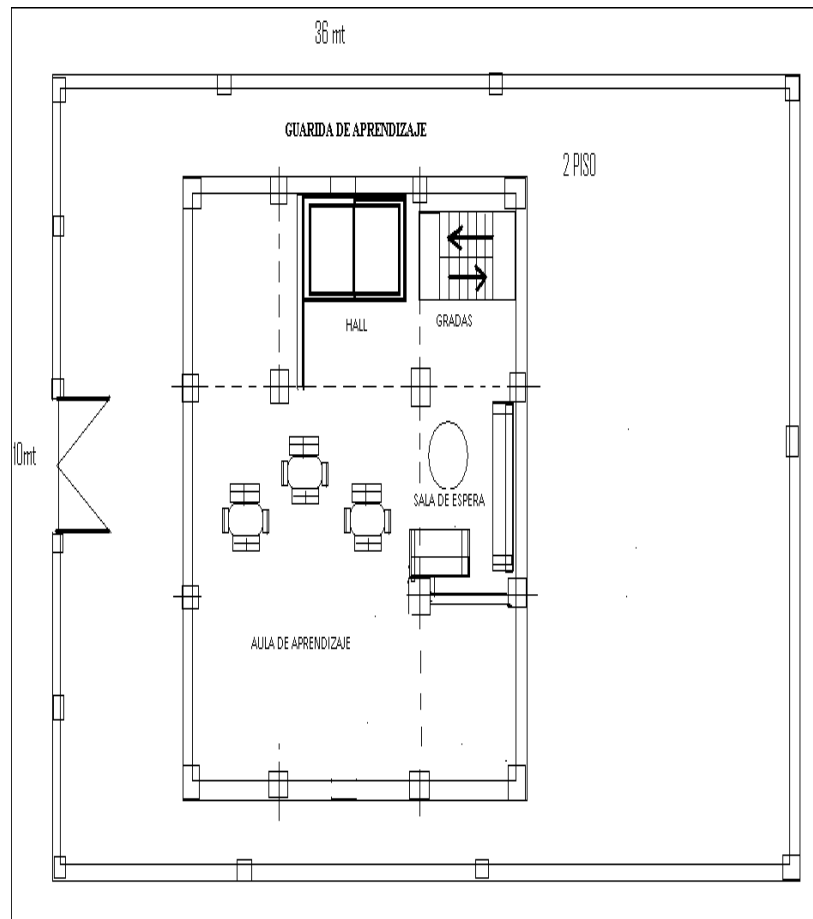
Primer Piso “Guarida de Reunión Infantil”



Elaborado por: Darwin Cueva Cabrera

Gráfico # 3.10

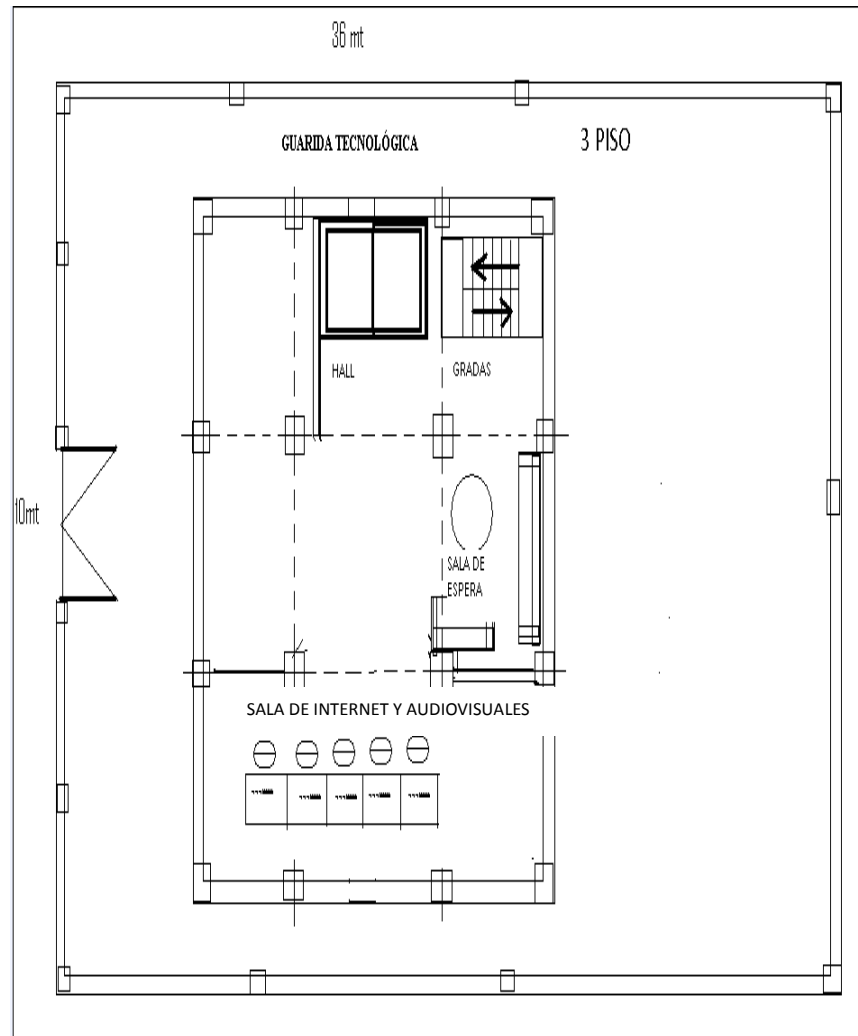
Segundo Piso “Guarida de Aprendizaje”



Elaborado por: Darwin Cueva Cabrera

Gráfico # 3.11

Tercer Piso “Guarida Tecnológica”



Elaborado por: Darwin Cueva Cabrera

3.8 Análisis organizacional

El análisis organizacional da a conocer las características propias del Club Infantil, a su vez las evalúa para establecer lineamientos y políticas, se establece lo que se quiere llegar a ser en el futuro como institución, además la estructura y el perfil que debe tener el personal basándose en el manual de funciones.

3.8.1 Razón social y giro del negocio

Razón Social: “Club Infantil San Isidro del Inca”

Domicilio: Sector El Inca, San Isidro, Calle José Félix Barreiro y de Las Farsálicas S/ N.

Giro del Negocio: Servicio de entretenimiento, diversión y aprendizaje de temas novedosos de niños entre 7 y 13 años de edad.

3.8.2 Misión

“Brindar un servicio íntegro para el niño, en el que se incluye actividades para su entretenimiento, diversión, aprendizaje de temas novedosos, sin dejar a un lado el desarrollo de valores y habilidades, con la guía de personal calificado, aprovechando los beneficios que el buen uso de la tecnología ofrece a la sociedad y con la perspectiva de crecimiento al satisfacer los requerimientos de nuestros clientes”

3.8.3 Visión

“Llegar a ser una Institución que se posicione en la mente del cliente y consumidor como la primera que ofrece entretenimiento, diversión pero también aprendizaje a niños entre 7 y 13 años , ampliando nuestro mercado hacia Sectores aledaños al Inca, y contribuyendo con la atención que requieren en su tiempo libre los niños de nuestra sociedad”

3.8.4 Objetivos estratégicos

3.8.4.1 Objetivo general

- Ofertar un servicio de entretenimiento, diversión y aprendizaje a niños entre 7 y 13 años de San Isidro del Inca con actividades infantiles que estén a la par con los tiempos modernos y en constante innovación, haciendo uso de la tecnología y herramientas que permiten el desarrollo de habilidades y destrezas de las actuales generaciones.

3.8.4.2 Objetivos específicos

- Alcanzar niveles de calidad en el servicio al satisfacer las necesidades de los padres de sentirse seguros del sitio donde se encuentran sus hijos en el tiempo libre y las necesidades de los niños de practicar actividades que garanticen su entretenimiento.
- Promover el desarrollo profesional y personal de los empleados, a través de una capacitación y motivación constante.
- Incentivar la práctica de valores en nuestros niños, que les facilite su crecimiento personal, social y moral.

3.8.5 Valores

Los valores institucionales que el Club Infantil pretende practicar y desarrollar como parte de una cultura empresarial en la que intervienen todos los empleados para beneficio de los padres, niños y la comunidad en general son:

- Liderazgo
- Profesionalismo
- Actitud de servicio
- Ética
- Trabajo en equipo

Con el fin de reforzar la cultura organizacional se creará una comisión conformada semanalmente por dos empleados (guías de las diferentes guardias), quienes reunirán a todos los empleados (una hora a la semana) para realizar actividades que refuercen los valores antes mencionados.

3.8.6 Reglamento interno del club infantil “San Isidro”

A fin de crear directrices que permitan la adecuada organización y realización de las actividades del Club “San Isidro” se ha elaborado el reglamento interno de la Institución, en el cual se establecen los lineamientos para todos los miembros del Club.

I) para la administradora

1. La Administradora deberá realizar una reunión periódica con el personal para evaluar el desarrollo del Club Infantil.
2. Se encargará de la revisión periódica de cuentas por pagar y cobrar, revisión y evaluación de balances y estados financieros, negociación con proveedores, nuevas promociones y estrategias del Club.
3. Velar por el cumplimiento del reglamento interno
4. Estar informada de toda orden gubernamental que afecte de alguna manera las funciones regulares del Club.
5. Deberá establecer normas y procedimientos para delimitar todos los aspectos que forman parte de la institución: comercialización y prestación del servicio, talento humano, financiamiento, cambios organizacionales, etc.
6. Se encargará de la selección del personal, de su motivación y capacitación constantes.

II) para los empleados

1. El personal que pertenece a la Institución, será seleccionado por el/la administrador/administradora en base a pruebas de actitud y calidad pedagógica.
2. Existirán por lo menos dos empleados por guarida, y uno de ellos será el jefe guía encargado de las reuniones semanales y mensuales con el/la administrador(a) para la realización del correspondiente programa de actividades y evaluación de los resultados.
3. Cada empleado y trabajador tendrá la obligación de asistir a charlas de capacitación de manera periódica (un promedio de una vez al mes), cuya fecha y horario se le informará con la debida anticipación.

4. Todo empleado tiene acceso a una hora de almuerzo, para lo cual se deberá establecer turnos específicos en dos horarios, con el fin de continuar con las actividades normales de la Institución, sin que afecte la ausencia de dichos empleados.

5. El personal tiene derecho a acceder a una remuneración por tres días de trabajo a la semana, tomando en cuenta que se trabajará fines de semana y feriados, para lo cual se realizará el cálculo correspondiente, de acuerdo a normativas legales a favor del empleado.

6. Cada miembro del Club cualquiera que sea su función, deberá tener claro el giro del negocio y las actividades a realizarse en cada guarida.

7. En el caso de que ocurra alguna falla en los equipos tecnológicos (computadores, retroproyector, PlayStation, DVD) se deberá reportar inmediatamente a las autoridades.

III) para los padres de familia

1. Los padres tienen la posibilidad de asistir junto con sus hijos las veces que crean conveniente al Club Infantil, con el fin de saber las actividades que sus hijos realizan y se puedan sentir más seguros del lugar donde se encuentran.

2. Los valores a cancelar por los padres serán cobrados por anticipado al mes de utilización de los servicios.

3. Los padres tienen la opción de obtener su tarjeta “Socio Club San Isidro” siempre que hayan hecho uso de los servicios del Club por un total de tres meses.

IV) para los niños

1. Respetar los turnos de ingreso y horarios de atención de cada guarida.

2. Aceptar a todos los demás niños sin discriminación pues todos serán tratados por igual.

3. Tener actitud de predisposición y positivismo, este será un requisito importante para incentivar la diversión, el entretenimiento y aprendizaje.

4. Utilizar las instalaciones del Club de manera adecuada, sin dañarlas ni ensuciarlas. “El Club es un espacio de reunión y diversión hay que cuidarlo”

3.8.7 Acerca del personal

3.8.7.1 Personal administrativo y operativo

El Club Infantil cuenta con personal administrativo y operativo para el correcto desenvolvimiento de cada una de sus actividades:

- **Personal administrativo:** Encargado de dirigir, organizar, controlar y evaluar a la empresa y su gestión, lo conforma la administradora y la asistente administrativa.
- **Personal operativo:** Es aquel que ejecuta las funciones propias del giro de negocio, en pro del cumplimiento de los objetivos.

3.8.7.2 Requerimiento de mano de obra del proyecto

Una vez descritos los procedimientos para el normal funcionamiento del Club Infantil, se detalla en la tabla 3.8 la cantidad mínima de mano de obra, necesaria para las actividades de la Institución, subdividida en personal directo, indirecto y administrativo; se incluye el sueldo a percibir de acuerdo al cargo del personal, y se ha tomado como referencia las remuneraciones que la competencia asigna a sus colaboradores.

Tabla # 3.8

Mano de Obra

PERSONAL DIRECTO	# Personal	Sueldo*mes	valor requerido	valor anual
			* mes	
guía de guarida de deportes	\$ 2,00	\$ 270,00	\$ 540,00	\$ 6.480,00
guía de guarida tecnológica	\$ 2,00	\$ 270,00	\$ 540,00	\$ 6.480,00
guía de guarida de aprendizaje	\$ 2,00	\$ 270,00	\$ 540,00	\$ 6.480,00
guía de guarida de reunión infantil	\$ 2,00	\$ 270,00	\$ 540,00	\$ 6.480,00
TOTAL SUELDO P.DIRECTO				\$ 25.920,00
PERSONAL INDIRECTO	# Personal	Sueldo*mes	valor requerido	valor anual
			* mes	
Enfermera (primeros auxilios)	\$ 1,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 2.160,00
Personal limpieza	\$ 2,00	\$ 160,00	\$ 320,00	\$ 3.840,00
TOTAL SUELDO P. INDIRECTO				\$ 6.000,00
PERSONAL ADMINISTRATIVO	# Personal	Sueldo*mes	valor requerido	valor anual
			* mes	
Administradora	\$ 1,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
TOTAL SUELDO P. ADMINISTRATIV.				\$ 9.240,00
			valor requerido	valor anual
			* mes	
TOTAL REMUNERACIONES			\$ 3.430,00	\$ 41.160,00

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

3.8.8 Perfil de los cargos a ocupar por el personal del club infantil

- **cargo: director/ administrador**

Realiza la planificación, dirección, organización, control y supervisión de las actividades normales del Club, basándose en el cumplimiento de los objetivos y metas por parte de todos los colaboradores.

- **descripción de actividades**

- Autoridad y representante legal de la Institución
- Planificar los cambios y/ o mejora continua en los servicios
- Controlar el cumplimiento de las actividades, obligaciones y derechos de todo el personal
- Organizar las reuniones periódicas con el personal
- Revisión y legalización de documentos internos o que deban ser presentados ante autoridades públicas o privadas.
- Controlar los ingresos, egresos, utilidades de la Institución y su correspondiente gestión.

- **Requisitos Académicos:** Ingeniero comercial, cursos de liderazgo, planificación estratégica, normas financieras y contables, atención al cliente.

- **Experiencia:** 5 años en cargos administrativos.

- **Competencias:** Liderazgo, proactividad, capacidad analítica, orden, conocimiento estratégico, dominio de herramientas empresariales y computacionales.

- **cargo: asistente / recepcionista**

- **Género:** Femenino

Realizar labores secretariales y de recepción de documentos, de clientes, y del manejo de gestión de ventas. Brindando un excelente servicio de atención al cliente, donde prevalezca la cordialidad y amabilidad.

- **descripción de actividades**

- Recepción de llamadas telefónicas
- Reportes periódicos de seguimiento al cliente
- Agendar citas o reuniones con posibles clientes que visitan las instalaciones

- Papeleo y archivo
- Auxiliar en contabilidad
- **Requisitos Académicos:** Bachiller en secretariado, estudiante de administración de empresas, cursos de atención al cliente.
- **Experiencia:** 3 años en cargos similares.
- **Competencias:** Proactividad, Responsabilidad, Compromiso,

- **cargo: guía de guarida de deportes**

Enseñar fútbol, básquet y natación a los niños supervisando el cumplimiento de reglas.

- **descripción de actividades**

- Realizar el cronograma de actividades deportivas semanales e informarlo a la administradora.
- Indicar y supervisar el cumplimiento de las reglas a seguir en la guarida.
- Separar a los niños por grupos de acuerdo a sus preferencias y habilidades para realizar uno de los deportes disponibles.
- Enseñar a cada grupo el deporte específico (básquet, fútbol y natación).
- Incentivar en el niño valores de solidaridad, compañerismo, liderazgo.
- Velar por el comportamiento adecuado individual y grupal de los niños.

- **requisitos académicos**

- Profesor de fútbol, básquet, cursos de técnicas de natación, seminarios de pedagogía.

- **experiencia:** 4 años como profesor de deportes.

- **competencias:** Organización, aspiración al éxito, confiable, personalidad fuerte, activo, dominante, aceptación de críticas.

- **Cargo: guía de la guarida tecnológica**

Organizar y supervisar la utilización de los equipos de computación, juegos electrónicos y películas a ser vistas por los niños.

- **descripción de actividades**

- Organizar y dar a conocer a la autoridad, los horarios y la descripción de las películas a ser vistas por los niños.
- Explicar a los niños las reglas a seguir en la guarida y vigilar que sean cumplidas.
- Separar a los niños por grupos de acuerdo a sus preferencias (juegos electrónicos y observación de películas)
- Supervisar el uso adecuado de los equipos electrónicos
- Informar cualquier anomalía a la Autoridad.
- Velar por el comportamiento adecuado individual y grupal de los niños.

- **requisitos académicos**

Joven entre 19 y 24 años, estudiante o egresado(a) de la carrera de pedagogía, con conocimientos básicos en computación, juegos electrónicos y uso de equipos tecnológicos.

- **experiencia:** 2 año en trato con niños

- **competencias:** responsabilidad, Honestidad, Paciencia, Buen trato hacia los niños.

• **cargo: guía de guarida de aprendizaje**

Enseñar a los niños temas novedosos de utilidad para su vida cotidiana, velar por el cumplimiento de reglas de la guarida.

- **descripción de actividades**

- Organizar y presentar la información referente al cronograma de temas a ser tratados semanalmente.
- Explicar las reglas de la guarida y cuidar que se cumplan
- Impartir la enseñanza de los temas a ser tratados a los niños
- Utilizar herramientas novedosas (carteles, diapositivas, material didáctico) para lograr un aprendizaje no común, sino divertido.
- Supervisar el correcto orden y conducta de los niños.

- **requisitos académicos**

Docente de escuela y/o colegio, seminarios en pedagogía.

- **Experiencia:** 2 año en trato con niños

- **Competencias:** Responsabilidad, Paciencia, Buen trato hacia los niños, Organización, Creatividad, Innovación.

- **cargo: guía de reunión infantil**

Supervisar el teatro y su adecuado funcionamiento, asistir y atender a los niños en su organización correcta y pedidos de alimentos.

Descripción de actividades

- Organizar los eventos a ser presentados semanalmente.
- Planificar junto con la administradora los artistas a ser invitados para el evento, y gestionar el contacto con los mismos.
- Estar pendiente de la escenografía del teatro antes de cada presentación.
- Informar a los niños las reglas de la guarida.
- Atender el bar infantil (turnos con el guía sustituto)
- Supervisar el correcto orden y conducta de los niños.

- **requisitos académicos**

Estudiante, o egresado de comunicación social, seminarios en organización de eventos infantiles, cursos en relaciones humanas y liderazgo.

- **Experiencia:** 2 años de experiencia en eventos infantiles.

- **Competencias:** Paciencia, Organización, Liderazgo, Creatividad, Sociabilidad.

- **cargo: enfermera (primeros auxilios)**

Atención médica inmediata a los niños en caso de presentarse un accidente leve dentro del Club Infantil.

- **descripción de actividades**

- Prestar primeros auxilios a los niños en caso de accidentes dentro del club infantil.
- Llevar registros de los niños, datos personales y números a los que se pueda contactar en caso de accidentes.
- Informar a los padres de familia acerca del accidente en caso de ser necesario.
- Poner al tanto de cualquier novedad a la administradora.

- **requisitos académicos**

Estudiante de medicina, enfermería, cursos de primeros auxilios.

- **Experiencia:** 2 años de experiencia en el área.
- **Competencias:**Autocontrol, don de gente, responsabilidad social.

- **cargo: asistente de limpieza**

Mantener la limpieza y el orden del club infantil.

- **descripción de actividades**

- Limpiar las instalaciones y sus alrededores.
- Estar pendiente de los materiales de limpieza que se requieran comprar cada cierto tiempo
- Recolección de basura
- Ayudar en el transporte de mobiliario cuando sea necesario.

- **requisitos académicos**

Bachiller, cursos de mantenimiento y limpieza

- **Experiencia:** 2 años de experiencia en el área.
- **Competencias:**Organización, pulcritud, buenos modales.

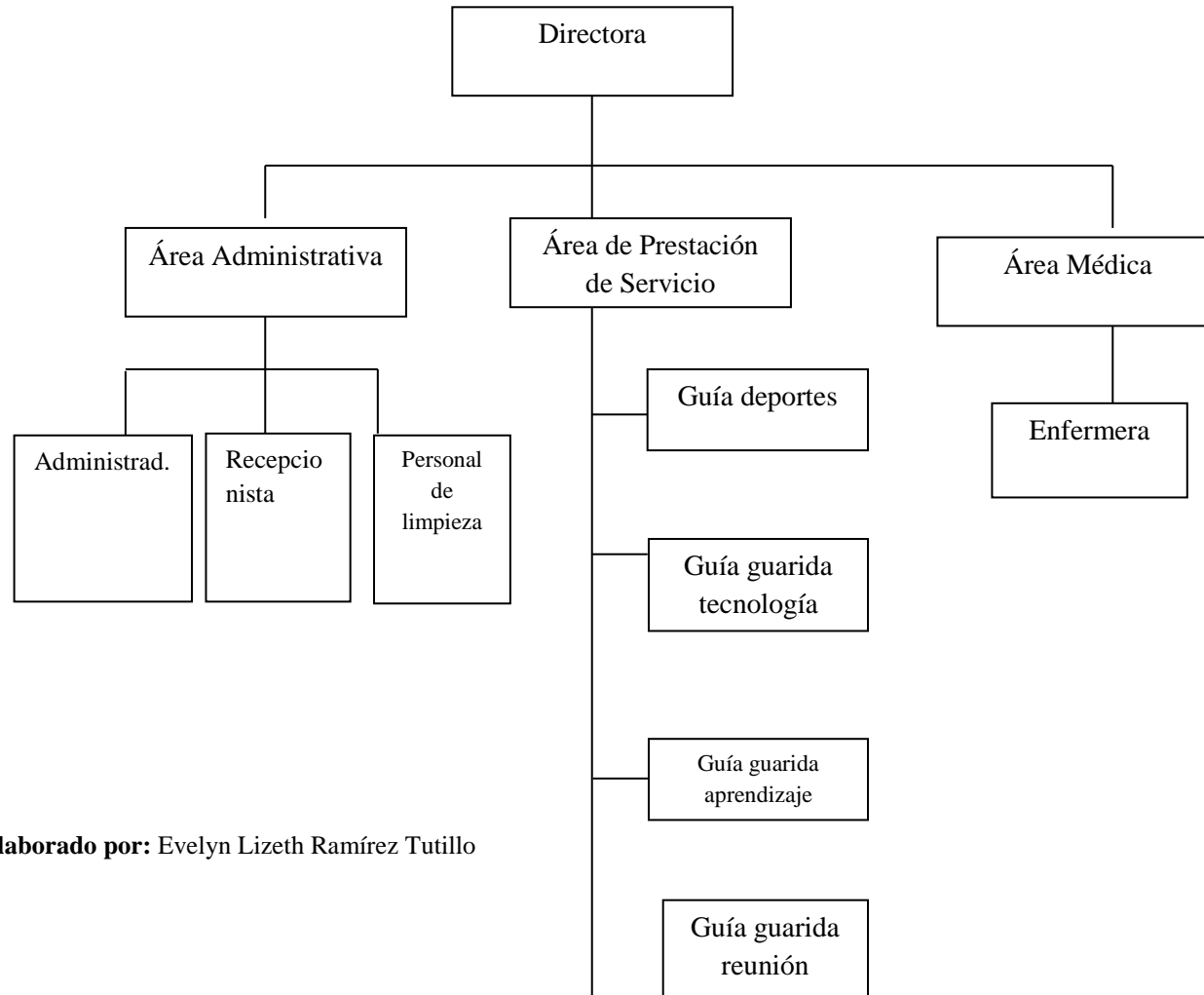
3.8.9 Organigrama

3.8.9.1 Organigrama estructural: Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva las partes integrantes de una empresa, es decir sus unidades administrativas y la relación de dependencia. (Vásquez, 2000; p.220)

3.8.9.2 Organigrama funcional.- Parte del organigrama estructural y a nivel de cada unidad administrativa se detalla las funciones básicas. Al detallar las funciones se inicia por la más importante y luego se registran aquellas de menor trascendencia.(Vásquez, 2000; p.220)

Gráfico #3.12

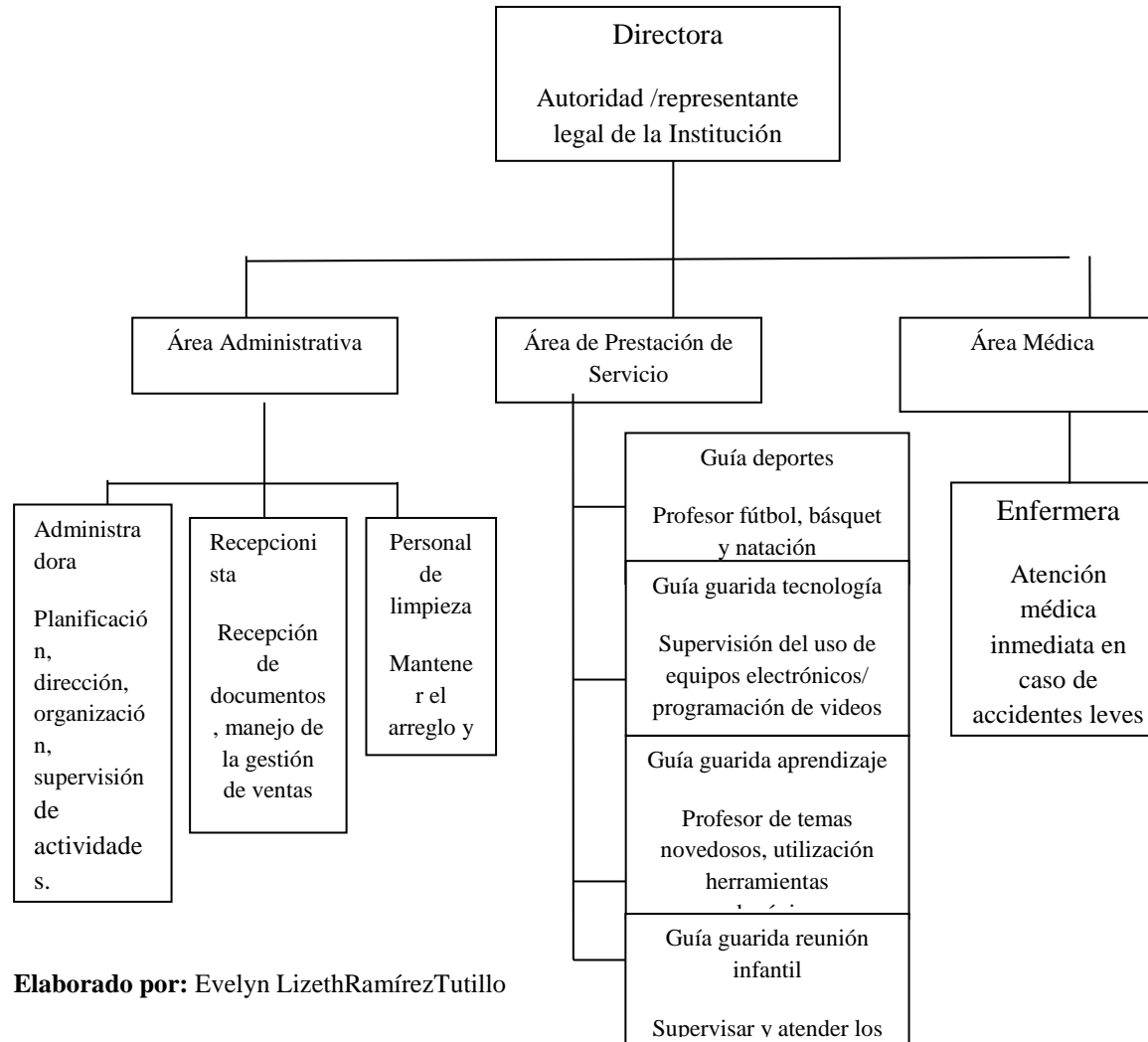
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfico # 3.13

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaborado por: Evelyn LizethRamírezTutillo

3.9 Marco legal

3.9.1 Compañía de responsabilidad limitada

Generalidades: La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía.

Requisitos: En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, para el caso del Club Infantil su razón social será “Club Infantil San Isidro del Inca”

Solicitud de aprobación: La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

Números mínimo y máximo de socios: La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse.

El club infantil San Isidro tendrá dos socios, que son:

- Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo
- Amparo Tutillo

Capital mínimo: El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones

pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán avaluado por los socios o por los peritos.

Para el presente proyecto se ha considerado un capital social de \$82.586,00 descrito en el capítulo financiero.

- Socia Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo aporta con un edificio avaluado en \$74250,00
- Socia Amparo Tutillo aporta con \$8336,00

3.9.2 Licencia metropolitana única para el ejercicio de actividades económicas-LUAE (ordenanza 308) aplicable al club infantil

La licencia metropolitana única para el ejercicio de actividades económicas es el documento habilitante para el ejercicio de cualquier actividad económica dentro del Distrito Metropolitano de Quito, integra las diferentes autorizaciones administrativas como:

- Uso y Ocupación de Suelo (ICUS)
- Sanidad
- Prevención de incendios
- Identificación de la actividad Económica (Rotulación)
- Ambiental
- Turismo
- Por convenio de cooperación
- Autorización del Ministerio del Interior (Intendencia de Policía)

Requisitos para obtener la LUAE

- Formulario único de Solicitud de LUAE debidamente llenado y suscrito por el titular del RUC o representante legal

- Copia del RUC actualizado
- Copia de Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y Papeleta de Votación de las últimas elecciones
- Identificación de la Actividad Económica (Rotulación): Dimensiones y plano de cómo quedará la rotulación
- Copia de escritura de constitución de la empresa (con resolución de la Superintendencia de Compañía o la sentencia del Juez)
- Copia del Nombramiento del representante legal

Procedimiento administrativo ordinario- categoría II:

- a) El formulario de solicitud haya sido presentado a la Autoridad Administrativa Otorgante, ante el funcionario asignado y en el lugar que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito hubiere habilitado para el efecto.
- b) La actividad económica materia del licenciamiento corresponda a la categoría II.
- c) El formulario de solicitud cumpla con los requisitos establecidos y conste la declaración jurada de cumplimiento y observancia de las normas administrativas y reglas técnicas vigentes.
- d) Dentro de esta categoría, se consideran actividades económicas de mediano y algo riesgo para las personas, bienes y ambiente. Establecimientos dedicados a la fabricación, transformación, explotación, procesamiento, reutilización, almacenamiento, distribución de insumos materia prima o productos y comercios que almacenen combustibles.

Ejemplos: panaderías, distribuidoras de gas, centro de diversión, etc. Establecimientos que requieren permiso sanitario: camales, plazas de toros, salas de cine, salones de billar, salas de juegos electrónicos, clubes deportivos privados, estadios y coliseos.

- e) Previo a la entrega de la LUAE se realizará la inspección previa y el tiempo estimado es de 15 días hábiles. (Ver anexo 4)

3.9.3 RUC

Para que el Club Infantil funcione legalmente se debe crear el registro único de contribuyentes (RUC) en cualquier sucursal del Servicio de Rentas Internas (SRI), los requisitos para que una persona natural pueda obtener el RUC son:

- Original y copia de la cédula de ciudadanía
- Para la verificación del domicilio y de los establecimientos donde realizará la actividad económica original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
 - Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
 - Contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción, legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato
 - Pago del impuesto predial, puede corresponder al año actual o al anterior a la fecha de inscripción

Original y copia de la cédula de ciudadanía

- Si la inscripción es posterior a los 30 días de iniciada la actividad económica, deberá presentar:
 - Copia del formulario 106 en el que conste el pago de la multa respectiva.

3.9.4 Patente municipal

La Patente es una habilitación o “permiso” que otorga la Municipalidad para desarrollar una actividad empresarial. Esta autorización tiene un costo que tiene la forma de un impuesto a favor del municipio. (ANEXO 3)

3.9.5 Obligaciones tributarias

El Club Infantil tiene la obligación de pagar el IVA (Impuesto al Valor Agregado) y el IR (Impuesto a la Renta).

CAPÍTULO 4

4. ESTUDIO FINANCIERO

El objetivo del estudio financiero es analizar la factibilidad financiera del proyecto. Se procesa la información monetaria de los estudios precedentes y se analiza su financiamiento, para posteriormente seguir con la parte final del proyecto que es la evaluación económica.

4.1 Inversión

La inversión corresponde a la adquisición de todos los activos fijos, integrados de acuerdo a las NIIF en la cuenta de Propiedad Planta y Equipo, y el capital de trabajo necesarios para efectuar las operaciones del Club Infantil.

En la tabla 4.1 se detalla las cuentas y el total de la inversión.

Tabla # 4.1
Detalle de Inversión

DETALLE	TOTAL
Total Propiedad Planta y Equipo	\$ 107.214,00
Capital de Trabajo * trimestre	\$ 16.501,75
Total inversión	\$ 123.715,75

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.1.1 Propiedad planta y equipo: activos fijos

Los activos que se encuentran dentro de la cuenta propiedad planta y equipo son aquellos bienes propiedad de la empresa, como: edificio, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículo, entre otros.

Se considera como fijo porque que la empresa no puede desprenderse fácilmente de él ya que es imprescindible para la operación normal.

A continuación se detalla los activos fijos que se deben adquirir para poner en marcha los servicios del Club.

Tabla # 4.2

Propiedad Planta y Equipo

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	VALOR INVERSIÓN
Edificio	74.250,00
Infraestructura	8.336,00
Muebles y Enseres	7.044,00
Equipo de computación	2.354,00
Maquinaria y Equipo	15.230,00
TOTAL PROP. PLANTA Y EQUIPO	107.214,00

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

En el anexo 5 se muestra el detalle de los elementos de propiedad planta y equipo con sus respectivos valores, y en el anexo 6 se encuentra las proformas que se solicitaron a las empresas para tener la referencia de los costos.

4.1.2 Capital de trabajo

El capital de trabajo son aquellos recursos adicionales (distintos a la inversión de activo fijo y diferido) con los que hay que contar para que empiece a funcionar el negocio, es decir, es el primer financiamiento antes de recibir ingresos. Lo que se constituye en activo circulante. La tabla 4.3 muestra aquellos rubros de capital, calculados en función a los gastos.

Tabla # 4.3
Capital de Trabajo

DETALLE	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL
Gasto Sueldos personal	\$ 47.074,74	\$ 3.922,90
Gasto Servicios Contratados	\$ 9.110,06	\$ 759,17
Gastos Varios	\$ 2.976,00	\$ 248,00
Suministros de Oficina	\$ 1.746,00	\$ 145,50
Suministros de Limpieza	\$ 843,80	\$ 70,32
Publicidad	\$ 3.206,40	\$ 267,20
Gastos de Constitución	\$ 1.050,00	\$ 87,50
TOTAL CAP. DE TRABAJO	\$ 66.007,00	\$ 5.500,58
CAP DE TRABAJO * TRIMESTRE		\$ 16.501,75

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.2 Determinación de los costos

El costo es un desembolso en efectivo o en especie realizado en el pasado, en el presente, en el futuro o de forma virtual.

Los costos pasados que no tienen efecto para propósitos de evaluación se llaman costos hundidos, a los costos hechos en el presente se los llama inversión, un estado de resultados o un estado proyectado es un costo futuro, a su vez que el costo de oportunidad se convierte en un costo virtual.

Para la determinación de los costos incurridos para el proyecto del Club Infantil, se establece el criterio de clasificación de costos, considerando que se trata de un servicio y no de un producto, por lo cual no tiene un proceso de transformación de materia prima.

4.2.1 Costos fijos

Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independientemente del incremento de niños que se proyecta de acuerdo al cálculo de la demanda. Los costos fijos del proyecto son:

- Sueldos del personal Administrativo
- Pagos de personal contratado por servicios profesionales
- Gastos varios
- Suministros de oficina
- Suministros de Limpieza
- Depreciaciones y Amortizaciones
- Publicidad

4.2.1.1 Sueldos del personal administrativo

De acuerdo al código de trabajo Art. 8 indica que un contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, la tabla 4.4 muestra los gastos anuales de sueldos para el personal del Club Infantil contratado bajo relación de dependencia, cuyos valores se anexan al flujo de caja como parte de los gastos administrativos. Se realiza la proyección a cinco años de los sueldos en función de la tasa de inflación calculada hasta agosto del 2011.

Se ha tomado en consideración dos horarios para el personal de guardas con el fin de completar las ocho horas laborales de trabajo, por tres días a la semana, es decir el primer turno es de 9:00 a 18:00 con una hora de almuerzo y el segundo turno de 12:00 a 20:00, el personal rotará en estos dos horarios de manera mensual.

En el Anexo 6 del proyecto se encuentra reflejado el rol de pagos y de provisiones, del cual se extrajo la información presente para el cálculo de los sueldos del personal.

Tabla # 4.4

Sueldos por año

CARGO	# PERS.	SUELDO AÑO 1	SUELDO AÑO 2	SUELDO AÑO 3	SUELDO AÑO 4	SUELDO AÑO 5
Administradora	1	\$ 9.266,80	\$ 9.580,02	\$ 9.904,17	\$ 10.239,64	\$ 10.586,81
Recepcionista	1	\$ 4.330,66	\$ 4.330,66	\$ 4.330,66	\$ 4.330,66	\$ 4.330,66
guía de guarida de deportes	2	\$ 8.369,32	\$ 8.651,22	\$ 8.942,96	\$ 9.244,87	\$ 9.557,33
guía de guarida tecnológica	2	\$ 8.369,32	\$ 8.651,22	\$ 8.942,96	\$ 9.244,87	\$ 9.557,33
guía de guarida de aprendizaje	2	\$ 8.369,32	\$ 8.651,22	\$ 8.942,96	\$ 9.244,87	\$ 9.557,33
guía de guarida de reunión infantil	2	\$ 8.369,32	\$ 8.651,22	\$ 8.942,96	\$ 9.244,87	\$ 9.557,33
total	10	\$ 47.074,74	\$ 48.515,55	\$ 50.006,65	\$ 51.549,79	\$ 53.146,79

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tuttillo

4.2.1.2 Servicios contratados

Dentro de este rubro se encuentran aquellos servicios de profesionales de los que se realiza una contratación, de acuerdo a las normas del Ministerio de Educación para centros de servicios para niños. Estos valores se incluyen en los gastos administrativos que se presentan en el flujo de caja.

Tabla # 4.5

Gasto Servicios Contratados

CARGO	# PERS.	SUELDO MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Enfermera (primeros auxilios)	1	300,00	\$ 4.779,40	\$ 4.946,20	\$ 5.118,82	\$ 5.297,47	\$ 5.482,35
Personal limpieza	2	360,00	\$ 4.330,66	\$ 4.481,80	\$ 4.638,21	\$ 4.800,09	\$ 4.967,61
TOTAL			\$ 9.110,06	\$ 9.428,00	\$ 9.757,04	\$ 10.097,56	\$ 10.449,96

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tuttillo

4.2.1.3Gastos varios

Los gastos de gastos varios se muestran en la tabla 4.6 detallados por unidad y cantidad estimada de consumo y su costo mensual, cuyos valores también son anexados al flujo de caja en la cuenta de gastos administrativos.

Para determinar los valores de gastos varios se ha tomado en cuenta las bases siguientes:

- Un metro cúbico de agua = 0,32 ctvs.
- Un kW*hora = 0,08 ctvs.
- Telefonía fija CNT = 0,08 ctvs. el minuto

Tabla # 4.6
Gastos varios

DETALLE/SERVICIO	AGUA	LUZ	TELÉFONO
Unidad	m ³	kw*H	cuota/mes
Cantidad utilizada	400	500	100
Costo unitario	0,32	0,08	0,08
Costo Mes (Q*Co)	128	40	80
Costo Año	1536	480	960

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 4.7
Proyección de Gastos varios

DETALLE	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
	\$	\$	\$	\$	\$
Agua	1.536,00	1.589,61	1.645,08	1.702,50	1.761,91
Luz	\$ 480,00	\$ 496,75	\$ 514,09	\$ 532,03	\$ 550,60
			\$	\$	\$
Teléfono	\$ 960,00	\$ 993,50	1.028,18	1.064,06	1.101,20
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL	2.976,00	3.079,86	3.187,35	3.298,59	3.413,71

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.2.1.4 Suministros de oficina

Aquí incluyen los materiales de papelería que se incluye para las actividades del Club Infantil, y forman parte también de los gastos administrativos.

Tabla #4.8
Gastos Suministros de Oficina

DETALLE	CANTIDAD *AÑO	V. UNIT	VALOR ANUAL
FACTURAS (paquete *200)	2	\$ 12,00	\$ 24,00
RETENCIONES (paquete *100)	2	\$ 15,00	\$ 30,00
RECIBOS (paquete*200)	2	\$ 6,00	\$ 12,00
RESMAS DE PAPEL BOND (250 hojas)	180	\$ 5,00	\$ 900,00
GRAPADORAS	4	\$ 10,00	\$ 40,00
PERFORADORAS	4	\$ 14,00	\$ 56,00
PAPELERAS	4	\$ 15,00	\$ 60,00
MARCADORES	120	\$ 0,20	\$ 24,00
OTROS (esferos, carpetas, clips, etc)	600	\$ 1,00	\$ 600,00
			\$ 1.746,00

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 4.9
Proyección Gasto Suministros de Oficina

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Suministros de oficina	\$ 1.746,00	\$ 1.806,94	\$ 1.870,00	\$ 1.935,26	\$ 2.002,80

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.2.1.5 Útiles de aseo

Para el mantenimiento de las instalaciones del Club Infantil, se utiliza los suministros o útiles de aseo, que se detallan en la tabla 4.10 por año. Dentro del flujo de caja se suman a los gastos administrativos.

Tabla # 4.10
Útiles de Aseo

DETALLE	CANT*AÑO	V. UNIT	V. ANUAL
Escobas	12	\$ 2,00	\$ 24,00
Trapeadores	12	\$ 2,30	\$ 27,60
Desinfectantes(baño, piso)	24	\$ 6,00	\$ 144,00
Guantes de lavar	12	\$ 1,00	\$ 12,00
Jabón	84	\$ 0,80	\$ 67,20
Toallas	6	\$ 4,00	\$ 24,00
Papel Higiénico(4 UNIDADES* PAQUETE)	105	\$ 3,00	\$ 315,00
Basureros	14	\$ 3,00	\$ 42,00
Otros útiles de aseo (pala, limpiones)	20	\$ 5,00	\$ 100,00
Cloro para piscina	12	\$ 4,00	\$ 48,00

Recogedor de desperdicios piscina	10	\$ 4,00	\$ 40,00
TOTAL			\$ 843,80

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla #4.11
Proyección Útiles de aseo

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Útiles de aseo	\$ 843,80	873,25	903,72	935,26	967,91

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.2.1.6 Gastos de constitución

Los gastos de constitución son aquellos necesarios para el funcionamiento de la empresa, en ellos incluye: patente, nombre comercial, gastos pre operativo, de instalación y puesto en marcha.

En la tabla 4.12 se tiene el detalle de los gastos.

Tabla # 4.12
Gastos de Constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	VALOR INVERSIÓN
Patente municipal	50,00
LUAE (Licencia única de funcionamiento)	600,00
Registro de la marca	400,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1.050,00

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.2.1.7 Depreciaciones

En la tabla 4.13 se muestran las depreciaciones se ha realizado en función a los porcentajes establecidos por la Ley de Régimen Tributario Interno, se ha tomado en cuenta el método de línea recta para los activos fijos de acuerdo a la NIC 16, que hace referencia al trato de la propiedad planta y equipo.

Tabla # 4.13
Depreciaciones

DETALLE	% DEP.	VALOR	DEP. AÑO 1	DEP. AÑO 2	DEP. AÑO 3	DEP. AÑO 4	DEP. AÑO 5
Edificio	5%	\$ 74.250,00	\$ 3.712,50	\$ 3.712,50	\$ 3.712,50	\$ 3.712,50	\$ 3.712,50
Infraestructura	5%	\$ 8.336,00	\$ 416,80	\$ 416,80	\$ 416,80	\$ 416,80	\$ 416,80
Muebles y Enseres	10%	\$ 7.044,00	\$ 704,40	\$ 704,40	\$ 704,40	\$ 704,40	\$ 704,40
Equipo de computación	33%	\$ 2.354,00	\$ 776,82	\$ 776,82	\$ 776,82	-	-
Maquinaria y Equipo	10%	\$ 15.230,00	\$ 1.523,00	\$ 1.523,00	\$ 1.523,00	\$ 1.523,00	\$ 1.523,00
TOTAL DEP.			\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 6.356,70	\$ 6.356,70

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.2.2 Costos variables

Los costos variables son aquellos que fluctúan, en este caso, de acuerdo al número de niños a los que se les oferta el servicio del Club Infantil. En el flujo de caja se muestra los siguientes rubros representados en la cuenta costos variables.

- Costos de alimentos
- Costos materiales varios
- Publicidad

4.2.2.1 Costos de alimentos

Dentro de los costos de alimentos incluye el Combo Infantil San Isidro (descrito en el capítulo 2), con un valor de \$4, 50 para el año 1, se lo proyecta en función de la demanda esperada de niños para los siguientes años, de la inflación del 3,49 % y considerando que cada niño que ingrese al Club comprará al menos un combo.

Tabla #4.14

Costo Alimentos

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Q niños (proyectada)	33	38	39	40	41
Costo combo	\$ 2,50	\$ 2,60	\$ 2,70	\$ 2,80	\$ 2,90
Total diario	\$ 82,50	\$ 98,25	\$ 104,42	\$ 110,98	\$ 117,96
Total mes (12 días)	\$ 990,00	1.178,95	1.253,04	1.331,78	1.415,47
Total anual	\$ 11.880,00	\$ 14.147,41	\$ 15.036,47	\$ 15.981,39	\$ 16.985,70

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.2.2.2 Costos materiales varios

Los costos de materiales varios, se lo proyecta en función de la información detallada en el capítulo anterior de estudio técnico, acorde al incremento de la cantidad de niños.

Tabla # 4.15
Cantidad Materiales Varios

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Q niños	33	38	39	40	41
Pelota de Fútbol	2	0	0	1	0
Mandiles juego	10	2	2	2	2
Películas de DVD	30	5	5	6	7
CD's juegos	20	3	3	4	5

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.2.2.3 Publicidad

En la tabla 4.17 se detalla el gasto publicitario anual para impartir información del servicio, se ha tomado en cuenta las estrategias de publicidad detalladas en el capítulo 2

Tabla # 4.16
Gasto Publicidad

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROTULO PUBLICITARIO (2*1,5mts)(Cantidad)	2	2	1	1	1
ROTULO PUBLICITARIO(Costo)	\$ 900,00	\$ 931,41	\$ 963,92	\$ 997,56	\$ 1.032,37
Subtotal	\$ 1.800,00	\$ 1.862,82	\$ 963,92	\$ 997,56	\$ 1.032,37
VALLAS PUBLICITARIA(80*60 cm)(Cantidad)	4	4	3	3	3
VALLAS PUBLICITARIA(Costo)	\$ 150,00	\$ 155,24	\$ 160,65	\$ 166,26	\$ 172,06

	\$	\$	\$	\$	\$
Subtotal	600,00	620,94	481,96	498,78	516,19
Volantes tripticos	8*1000	8*1000	4*1000	4*1000	4*1000
Volantes, trípticos (cantidad)	\$ 100,80	\$ 104,32	\$ 107,96	\$ 111,73	\$ 115,63
Subtotal	\$ 806,40	\$ 834,54	\$ 647,75	\$ 670,36	\$ 693,75
TOTAL	\$ 3.206,4 0	\$ 3.318,3 0	\$ 2.093,6 3	\$ 2.166,6 9	\$ 2.242,3 1

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla 4.17

Costo de Ventas (Variables)

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	\$	\$	\$	\$	\$
	11.880,0	14.147,4	15.036,4	15.981,3	16.985,7
Costo alimentación	0	1	7	9	0
Costo materiales varios	\$ 225,00	\$ 32,75	\$ 36,22	\$ 59,75	\$ 55,31
	\$	\$	\$	\$	\$
Publicidad	3.206,40	3.318,30	2.093,63	2.166,69	2.242,31
TOTAL COSTOS DE VENTAS	\$ 15.311,4 0	\$ 17.498,4 6	\$ 17.166,3 1	\$ 18.207,8 4	\$ 19.283,3 2

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.3 Fuentes de financiamiento

El capital que se debe aportar para la puesta en marcha del proyecto del Club Infantil, se lo realiza a través de fuentes propias y de fuentes externas por medio de

un préstamo bancario, en la tabla 4.19 se puede visualizar el cuadro de fuentes de la inversión, que permite delimitar un porcentaje de inversión de acuerdo a la fuente.

Tabla # 4.18

Cuadro de fuentes de inversión

DETALLE	INVERSIÓN	MEDIOS DE FINANCIAMIENTO			
		CAP. PROPIO		CAP. PRESTAMO	
		MONT O	% INVERS.	MONT O	% INVERS.
Edificio	74.250,00	74.250,00	100%	-	0%
Instalaciones	8.336,00	8.336,00	100%	-	0%
Muebles y Enseres	7.044,00	-	0%	7.044,00	100%
Equipo de computación	2.354,00	-	0%	2.354,00	100%

Maquinaria y Equipo	15.230,00	-	0%	15.230,00	100%
Capital de Trabajo	16501,75	-	0%	16.501,75	100%
TOTAL INVERSIÓN	123.715,75	82.586,00	67%	41.129,75	33%

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Se determina que el total de la inversión es de \$123.715,75 la cual el 67% (82.586,00) se financiará con capital propio y el 33% (41.129,75) será con capital prestado por una entidad financiera.

Realizando un análisis comparativo se puede divisar que la inversión está representada por más del 50% por fuentes propias, y se tiene un endeudamiento del 33% que representa un porcentaje considerable con el que la empresa sustenta la ayuda que recibe de terceros.

La entidad financiera de la que obtendremos el préstamo de 40.799,24 es la CFN (Corporación Financiera Nacional), es una Institución Pública que brinda financiamiento principalmente para proyectos de inversión.

El préstamo tendrá como garantía la hipoteca de una casa en el sur de Quito, Barrio Biloxi, Calle Hernán Gmoiner , Casa S16-54, la cual se ubica en un terreno de 220 mts 2 con una construcción de 130 mts 2, avaluada en \$60.000.

La tabla 4.20 muestra la amortización del crédito.

Tabla # 4.19

Tabla de Amortización del Crédito

Monto		Interés	Tiempo
40.799,24		10,50%	3 años

FECHA	CUOTA MENSUAL	CAPITAL	INTERÉS	SALDO
mar-12				\$ 40.799,24
abr-12	\$ 1.326,07	\$ 969,08	\$ 356,99	\$ 39.830,15
may-12	\$ 1.326,07	\$ 977,56	\$ 348,51	\$ 38.852,59
jun-12	\$ 1.326,07	\$ 986,11	\$ 339,96	\$ 37.866,48
jul-12	\$ 1.326,07	\$ 994,74	\$ 331,33	\$ 36.871,73
ago-12	\$ 1.326,07	\$ 1.003,45	\$ 322,63	\$ 35.868,29
sep-12	\$ 1.326,07	\$ 1.012,23	\$ 313,85	\$ 34.856,06
oct-12	\$ 1.326,07	\$ 1.021,08	\$ 304,99	\$ 33.834,98
nov-12	\$ 1.326,07	\$ 1.030,02	\$ 296,06	\$ 32.804,96
dic-12	\$ 1.326,07	\$ 1.039,03	\$ 287,04	\$ 31.765,93
ene-13	\$ 1.326,07	\$ 1.048,12	\$ 277,95	\$ 30.717,80
feb-13	\$ 1.326,07	\$ 1.057,29	\$ 268,78	\$ 29.660,51
mar-13	\$ 1.326,07	\$ 1.066,55	\$ 259,53	\$ 28.593,96
abr-13	\$ 1.326,07	\$ 1.075,88	\$ 250,20	\$ 27.518,09

may-13	\$ 1.326,07	\$ 1.085,29	\$ 240,78	\$ 26.432,79
jun-13	\$ 1.326,07	\$ 1.094,79	\$ 231,29	\$ 25.338,01
jul-13	\$ 1.326,07	\$ 1.104,37	\$ 221,71	\$ 24.233,64
ago-13	\$ 1.326,07	\$ 1.114,03	\$ 212,04	\$ 23.119,61
sep-13	\$ 1.326,07	\$ 1.123,78	\$ 202,30	\$ 21.995,83
oct-13	\$ 1.326,07	\$ 1.133,61	\$ 192,46	\$ 20.862,22
nov-13	\$ 1.326,07	\$ 1.143,53	\$ 182,54	\$ 19.718,69
dic-13	\$ 1.326,07	\$ 1.153,54	\$ 172,54	\$ 18.565,15
ene-14	\$ 1.326,07	\$ 1.163,63	\$ 162,45	\$ 17.401,52
feb-14	\$ 1.326,07	\$ 1.173,81	\$ 152,26	\$ 16.227,71

mar-14	\$ 1.326,07	\$ 1.184,08	\$ 141,99	\$ 15.043,63
abr-14	\$ 1.326,07	\$ 1.194,44	\$ 131,63	\$ 13.849,19
may-14	\$ 1.326,07	\$ 1.204,89	\$ 121,18	\$ 12.644,29
jun-14	\$ 1.326,07	\$ 1.215,44	\$ 110,64	\$ 11.428,85
jul-14	\$ 1.326,07	\$ 1.226,07	\$ 100,00	\$ 10.202,78
ago-14	\$ 1.326,07	\$ 1.236,80	\$ 89,27	\$ 8.965,98
sep-14	\$ 1.326,07	\$ 1.247,62	\$ 78,45	\$ 7.718,36
oct-14	\$ 1.326,07	\$ 1.258,54	\$ 67,54	\$ 6.459,82
nov-14	\$ 1.326,07	\$ 1.269,55	\$ 56,52	\$ 5.190,27
dic-14	\$ 1.326,07	\$ 1.280,66	\$ 45,41	\$ 3.909,61
ene-15	\$ 1.326,07	\$ 1.291,87	\$ 34,21	\$ 2.617,74

feb-15	\$ 1.326,07	\$ 1.303,17	\$ 22,91	\$ 1.314,57
mar-15	\$ 1.326,07	\$ 1.314,57	\$ 11,50	\$ 0,00

Fuente: CNF

Elaborado por: Evelyn LizethRamírez Tutillo

4.4 Ingresos

Los ingresos totales del proyecto son aquellos flujos de dinero que se han de generar de los pagos de clientes por los servicios prestados del Club Infantil.

Los ingresos han sido calculados a partir del precio de venta previsto en la Fijación del Precio del capítulo # 2.

Existen tres ingresos divididos de la siguiente manera:

Tabla # 4.20
Detalle de Ingresos por Niño

DETALLE	PERIODO DE PAGO	VALOR*NIÑO	TOTAL ANUAL*NIÑO
Inscripción	una vez al año	\$ 100,00	\$ 100,00
Pensión	una vez al mes	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Alimentos (combo snacks)	12 días al mes	\$ 4,50	\$ 648,00
TOTAL			\$ 3.148,00

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 4.21

Ingresos totales del Club Infantil

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inscripción	\$ 3.300,00	\$ 3.800,00	\$ 4.400,00	\$ 5.000,00	\$ 5.800,00
Pensión	\$ 79.200,00	\$ 91.200,00	\$ 105.600,00	\$ 120.000,00	\$ 139.200,00
Alimentos (combo snacks)	\$ 21.384,00	\$ 24.624,00	\$ 28.512,00	\$ 32.400,00	\$ 37.584,00
TOTAL (Dólares)	\$ 103.884,00	\$ 119.624,00	\$ 138.512,00	\$ 157.400,00	\$ 182.584,00

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.5 Evaluación financiera

La evaluación financiera es el análisis que demuestra si es factible o no la asignación de recursos.

Un proyecto está asociado a múltiples circunstancias, que al variar afectan su rentabilidad esperada, estos cambios pueden ser internos o externos al proyecto entre ellos está el ámbito financiero, legal, político, tecnológico.

Se utilizará el método de flujos descontados para calcular los métodos de evaluación del proyecto.

A través del flujo de caja proyectado se realiza el cálculo de las herramientas de evaluación como son el VAN (Valor Actual Neto) y el TIR (Tasa Interna de Retorno)

Para realizar la evaluación del proyecto se desarrollarán los estados financieros (balance de situación inicial, estado de pérdidas y ganancias, flujo de caja).

Se interpretará al proyecto a través de dos ámbitos, el escenario sin financiamiento de terceros y el con financiamiento, en el que interviene el préstamo del banco.

4.5.1 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el balance donde los ingresos y egresos del proyecto del Club Infantil no generan ni pérdidas ni ganancias, la fórmula del punto de equilibrio es:

$$Pe = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - (\text{costos variables/ingresos})}$$

En la tabla 4.23 se muestra los valores unificados de costos y el cálculo del punto de equilibrio anual.

Tabla # 4.22

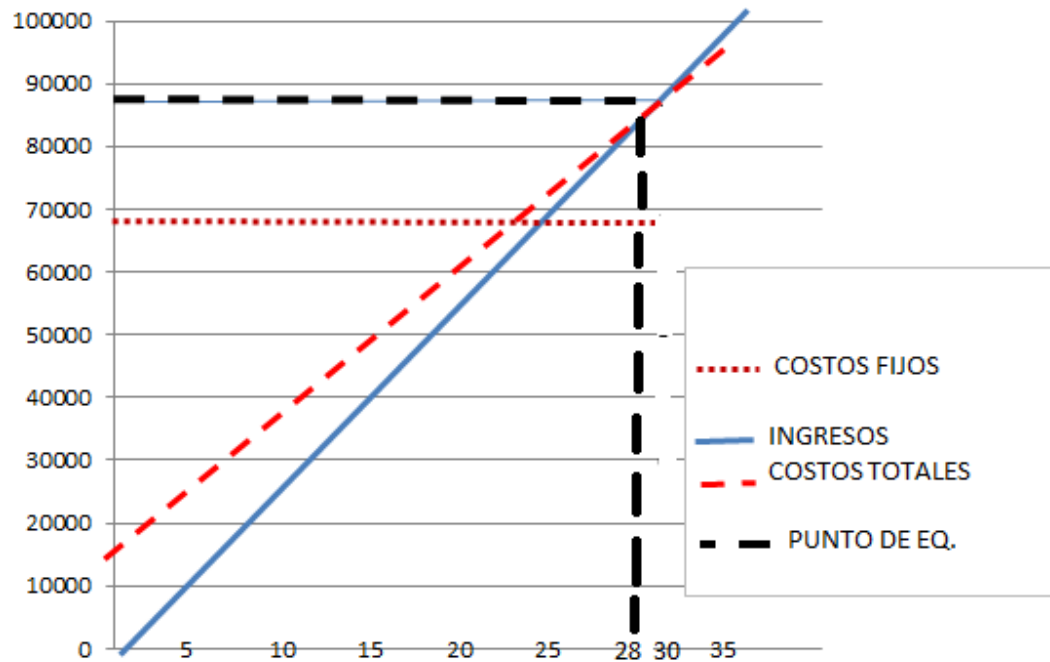
Punto de Equilibrio anual

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS VARIABLES					
Costo de ventas	\$ 15.311,40	\$ 17.498,46	\$ 17.166,31	\$ 18.207,84	\$ 19.283,32
	\$ 15.311,40	\$ 17.498,46	\$ 17.166,31	\$ 18.207,84	\$ 19.283,32
COSTOS FIJOS					
Sueldo	\$ 47.074,74	\$ 48.515,55	\$ 50.006,65	\$ 51.549,79	\$ 53.146,79
Servicios Contratados	\$ 9.110,06	\$ 9.428,00	\$ 9.757,04	\$ 10.097,56	\$ 10.449,96
Gastos Varios	\$ 2.976,00	\$ 3.079,86	\$ 3.187,35	\$ 3.298,59	\$ 3.413,71
Suministros de oficina	\$ 1.746,00	\$ 1.806,94	\$ 1.870,00	\$ 1.935,26	\$ 2.002,80
Útiles de aseo	\$ 843,80	\$ 873,25	\$ 903,72	\$ 935,26	\$ 967,91
Depreciaciones	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 6.356,70	\$ 6.356,70
Gastos de constitución	\$ 1.050,00	-	-	-	-
Gastos financieros	\$ 3.737,66	\$ 2.381,70	\$ 876,31	-	-
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 73.671,78	\$ 73.218,82	\$ 73.734,60	\$ 74.173,16	\$ 76.337,86
COSTOS TOTALES (CV+CF)					
	\$ 88.983,18	\$ 90.717,29	\$ 90.900,91	\$ 92.381,00	\$ 95.621,19
INGRESOS	\$ 103.884,00	\$ 119.624,00	\$ 138.512,00	\$ 157.400,00	\$ 182.584,00
PUNTO EQUILIBRIO (unidades monetarias)	\$ 86.407,30	\$ 85.764,34	\$ 84.165,55	\$ 83.875,81	\$ 85.352,20
PUNTO EQUILIBRIO (número de niños)	28	29	29	29	30

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Gráfico # 4.1

Gráfico del Punto de Equilibrio



Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.5.2 Balance de situación inicial

El balance inicial refleja la situación patrimonial en el momento en el que está a punto de iniciarse las operaciones de la empresa.

Tabla # 4.23

Balance de Situación Inicial

<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVOS</u>	
<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
<u>CORRIENTE</u>			
Efectivo y sus	\$		\$
equivalentes	16.501.75	Crédito Bancario	41.129.75
<u>ACTIVOS NO</u>			\$
<u>CORRIENTE</u>		<u>TOTAL PASIVO</u>	41.129.75
<u>PROPIEDAD</u>			
<u>PLANTA Y</u>	\$	<u>PATRIMONIO</u>	
<u>EQUIPO</u>	107.214.00		\$
	\$	<u>CAPITAL SOCIAL</u>	82.586.00
Edificio	74.250.00		
	\$		
Instalaciones	8.336.00		
Muebles y	\$		
Enseres	7.044.00		
Equipo de	\$		
computación	2.354.00		
Maquinaria y	\$		
Equipo	15.230.00		
.	.		
.	.		
.	.		
.	.		
<u>TOTAL</u>	\$	<u>TOTAL PASIVO +</u>	\$
<u>ACTIVOS</u>	123.715.75	<u>PATRIMONIO</u>	123.715.75

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.5.3 Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporcionando la utilidad neta de la empresa.

Tabla # 4.24

Estado de Resultados sin Financiamiento

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 103.884,00	\$ 119.624,00	\$ 138.512,00	\$ 157.400,00	\$ 182.584,00
Costo de ventas	\$ 15.311,40	\$ 17.498,46	\$ 17.166,31	\$ 18.207,84	\$ 19.283,32
UTILIDAD BRUTA	\$ 88.572,60	\$ 102.125,54	\$ 121.345,69	\$ 139.192,16	\$ 163.300,68
GASTOS OPERACIONALES	\$ 69.934,12	\$ 70.837,12	\$ 72.858,28	\$ 74.173,16	\$ 76.337,86
Gastos administrativos	\$ 69.934,12	\$ 70.837,12	\$ 72.858,28	\$ 74.173,16	\$ 76.337,86
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 18.638,48	\$ 31.288,41	\$ 48.487,40	\$ 65.019,00	\$ 86.962,81
Participación trabajadores (15%)	\$ 2.795,77	\$ 4.693,26	\$ 7.273,11	\$ 9.752,85	\$ 13.044,42
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 15.842,71	\$ 26.595,15	\$ 41.214,29	\$ 55.266,15	\$ 73.918,39
Impuesto a la Renta(24%)	\$ 3.802,25	\$ 6.382,84	\$ 9.891,43	\$ 13.263,88	\$ 17.740,41
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 12.040,46	\$ 20.212,31	\$ 31.322,86	\$ 42.002,27	\$ 56.177,98

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 4.25

Estado de Resultados con Financiamiento

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 103.884,00	\$ 119.624,00	\$ 138.512,00	\$ 157.400,00	\$ 182.584,00
Costo de ventas	\$ 15.311,40	\$ 17.498,46	\$ 17.166,31	\$ 18.207,84	\$ 19.283,32
UTILIDAD BRUTA	\$ 88.572,60	\$ 102.125,54	\$ 121.345,69	\$ 139.192,16	\$ 163.300,68
GASTOS OPERACIONALES	\$ 69.934,12	\$ 70.837,12	\$ 72.858,28	\$ 74.173,16	\$ 76.337,86
Gastos administrativos	\$ 69.934,12	\$ 70.837,12	\$ 72.858,28	\$ 74.173,16	\$ 76.337,86
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 18.638,48	\$ 31.288,41	\$ 48.487,40	\$ 65.019,00	\$ 86.962,81
Gastos Financieros	\$ 3.737,66	\$ 2.381,70	\$ 876,31	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD ANTES DE IMP. Y PARTICIP.	\$ 14.900,82	\$ 28.906,71	\$ 47.611,09	\$ 65.019,00	\$ 86.962,81
Participación trabajadores (15%)	\$ 2.235,12	\$ 4.336,01	\$ 7.141,66	\$ 9.752,85	\$ 13.044,42
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 12.665,70	\$ 24.570,70	\$ 40.469,43	\$ 55.266,15	\$ 73.918,39
Impuesto a la Renta(23%)	\$ 2.913,11	\$ 5.651,26	\$ 9.307,97	\$ 12.711,21	\$ 17.001,23
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 9.752,59	\$ 18.919,44	\$ 31.161,46	\$ 42.554,93	\$ 56.917,16

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Para el caso del proyecto considerado sin financiamiento de terceros, se genera una utilidad neta a partir del primer año de \$ 12.040,46 de acuerdo a la tabla 4.25

Y en la tabla 4.26 se visualiza un escenario con financiamiento, en el que la utilidad neta del ejercicio arroja un valor de \$ 9.752,59 en el año 1, y aumenta progresivamente.

4.5.4 Indicadores financieros

Los indicadores o razones son el resultado de relacionar dos cifras o cuentas sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias.

Los resultados que se obtienen tienen significado cuando son comparados con años anteriores o interpretados de acuerdo a las operaciones de la empresa, de esta manera se puede sacar conclusiones más reales de la situación financiera.

Tabla # 4.26
Indicadores Financieros (Cálculo e Interpretación)

FACTOR	INDICADORES TECNICOS	FÓRMULA
I. LIQUIDEZ	LIQUIDEZ CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE
II. SOLVENCIA	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	PASIVO TOTAL/ACTIVO TOTAL
	ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	PASIVO TOTAL/PATRIMONIO
III. GESTION	ROTACION DE ACTIVO FIJO (PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO)	VENTAS/ACTIVO FIJO (PROP. PLANTA Y EQUIPO)
	ROTACION DE VENTAS	VENTAS/ACTIVO TOTAL
	IMPACTO GASTOS ADMINISTRACION Y VENTAS	GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS/VENTAS
IV. RENTABILIDA D	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	UTILIDAD NETA/ PATRIMONIO BRUTO
	MARGEN BRUTO	UTILIDAD BRUTA/VENTAS NETAS
	MARGEN OPERACIONAL	UTILIDAD OPERACIONAL/VENTAS

FACTOR	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
I.LIQUIDEZ	0,396361231	Por cada \$1 de pasivo corriente, la empresa cuenta con 0,39 ctvs. de respaldo en el activo corriente para el año 1
II. SOLVENCIA	0,330665456	por cada \$1 que la empresa tiene en activo, debe 0,33 ctvs. para el año 1.
	0,494021202	la empresa tiene comprometido su patrimonio 0.49 veces para el año 1
III.GESTION	0,968940623	por cada \$1 invertido en activos fijos la empresa tiende a generar una venta de 0,96 ctvs. para el año 1
	0,84194839	por cada \$1 invertido en activos totales la empresa pretende vender en el primer año 0,84 ctvs., es decir los activos totales rotarán 0,84 veces en el año 1
	0,660468022	la empresa debe invertir en gastos administrativos y ventas 66,05% del total de ventas.
IV. RENTABILIDAD	14,74%	la rentabilidad del patrimonio bruto para el año 1 será del 14,74%.
	85,26%	por cada \$1 que se venda la empresa genera una utilidad del 85,26% para el año 1
	19,21%	la empresa generará el año 1 una utilidad operacional de 19,21% con respecto al total de ventas

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.5.5 Flujo de caja

El proyecto del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, de acuerdo a los resultados del mismo se realiza la evaluación del proyecto. La información básica para la construcción de un flujo de caja proviene de los estudios de mercado, técnicos, organizacional y como también de los cálculos de los beneficios.

Para el caso del Club Infantil, se ha generado dos tipos de flujos, uno tomando en cuenta el financiamiento que se realizó del crédito bancario y el otro sin este, con el fin de determinar el flujo de caja solo con recursos propios y el otro incluyendo los recursos de préstamos a terceros.

De acuerdo a la tabla 4.19 de fuentes de inversión se obtiene un valor de \$123.715,75 que da como resultado de la suma de los valores de los activos de propiedad planta y equipo (\$107.214) y el capital de trabajo (\$16.501,75), los cuales se toman en cuenta en las actividades de inversión del flujo de caja con y sin financiamiento.

Tabla # 4.27
Flujo de Caja sin Financiamiento

	DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS	\$ 0,00					
(=)	TOTAL INGRESOS	\$ 0,00	\$ 103.884,00	\$ 119.624,00	\$ 138.512,00	\$ 157.400,00	\$ 182.584,00
	COSTOS DE OPERACIÓN	\$ 0,00					
(-)	Costo de ventas	\$ 0,00	\$ 15.311,40	\$ 17.498,46	\$ 17.166,31	\$ 18.207,84	\$ 19.283,32
	Gastos Administrativos	\$ 0,00	\$ 62.800,60	\$ 63.703,60	\$ 65.724,76	\$ 67.816,46	\$ 69.981,16
	TOTAL COSTOS DE OPER.	\$ 0,00	\$ 78.112,00	\$ 81.202,07	\$ 82.891,08	\$ 86.024,30	\$ 89.264,49
(=)	Ingresos- Costos	\$ 0,00	\$ 25.772,00	\$ 38.421,93	\$ 55.620,92	\$ 71.375,70	\$ 93.319,51
(-)	Depreciación	\$ 0,00	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 6.356,70	\$ 6.356,70
(=)	Utilidad Bruta	\$ 0,00	\$ 18.638,48	\$ 31.288,41	\$ 48.487,40	\$ 65.019,00	\$ 86.962,81
(-)	15% participación trabajadores	\$ 0,00	\$ 2.795,77	\$ 4.693,26	\$ 7.273,11	\$ 9.752,85	\$ 13.044,42
(=)	utilidad antes de impuestos	\$ 0,00	\$ 15.842,71	\$ 26.595,15	\$ 41.214,29	\$ 55.266,15	\$ 73.918,39
(-)	23% Impuesto a la renta	\$ 0,00	\$ 3.643,82	\$ 6.116,88	\$ 9.479,29	\$ 12.711,21	\$ 17.001,23
(=)	UTILIDAD NETA	\$ 0,00	\$ 12.198,89	\$ 20.478,27	\$ 31.735,01	\$ 42.554,93	\$ 56.917,16
(+)	Otros Ingresos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.250,70
(=)	Utilidad en Venta de Activos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-)	15% participacion trabajadores	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-)	Impuesto a la renta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(+)	Valor en libros de activos vendidos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.250,70
(+)	Depreciación	\$ 0,00	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 6.356,70	\$ 6.356,70
(-)	Costo de Inversión	\$ 124.765,75					
	Activo Fijo	\$ 107.214,00					
	Activo Diferido	\$ 1.050,00					
	Capital de Trabajo	\$ 16.501,75					
(+)	Recuperación del capital de trabajo						\$ 16.501,75
(=)	FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA	<i>-\$ 124.765,75</i>	<i>\$ 19.332,41</i>	<i>\$ 27.611,79</i>	<i>\$ 38.868,53</i>	<i>\$ 48.911,63</i>	<i>\$ 104.277,01</i>

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla #4.28
Flujo de Caja con Financiamiento

	DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS	\$ 0,00					
	Ingresos Operacionales	\$ 0,00	\$ 103.884,00	\$ 119.624,00	\$ 138.512,00	\$ 157.400,00	\$ 182.584,00
(-)	COSTOS DE OPERACIÓN	\$ 0,00					
	Costo de ventas	\$ 0,00	\$ 15.311,40	\$ 17.498,46	\$ 17.166,31	\$ 18.207,84	\$ 19.283,32
	Gastos Administrativos	\$ 0,00	\$ 62.800,60	\$ 63.703,60	\$ 65.724,76	\$ 67.816,46	\$ 69.981,16
	TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	\$ 0,00	\$ 78.112,00	\$ 81.202,07	\$ 82.891,08	\$ 86.024,30	\$ 89.264,49
(=)	Ingresos- Costos	\$ 0,00	\$ 25.772,00	\$ 38.421,93	\$ 55.620,92	\$ 71.375,70	\$ 93.319,51
(-)	Depreciación	\$ 0,00	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 6.356,70	\$ 6.356,70
(-)	Gasto Interés	\$ 0,00	\$ 3.737,66	\$ 2.381,70	\$ 876,31	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)	Utilidad Bruta	\$ 0,00	\$ 14.900,82	\$ 28.906,71	\$ 47.611,09	\$ 65.019,00	\$ 86.962,81
(-)	15% participacion trabajadores	\$ 0,00	\$ 2.235,12	\$ 4.336,01	\$ 7.141,66	\$ 9.752,85	\$ 13.044,42
(=)	utilidad antes de impuestos	\$ 0,00	\$ 12.665,70	\$ 24.570,70	\$ 40.469,43	\$ 55.266,15	\$ 73.918,39
(-)	23% Impuesto a la renta	\$ 0,00	\$ 2.913,11	\$ 5.651,26	\$ 9.307,97	\$ 12.711,21	\$ 17.001,23
(=)	UTILIDAD NETA	\$ 0,00	\$ 9.752,59	\$ 18.919,44	\$ 31.161,46	\$ 42.554,93	\$ 56.917,16
(+)	Otros Ingresos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.250,70
(=)	Utilidad en Venta de Activos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

(=)	Utilidad en Venta de Activos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-)	15% participación trabajadoras	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-)	Impuesto a la renta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(+)	Valor en libros de activos vendidos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.250,70
(+)	Depreciación	\$ 0,00	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 7.133,52	\$ 6.356,70	\$ 6.356,70
(-)	Costo de Inversión	\$ 124.765,75					
	Activo Fijo	\$ 107.214,00					
	Activo Diferido	\$ 1.050,00					
	Capital de Trabajo	\$ 16.501,75					
(+)	Recuperación del capital de trabajo						\$ 16.501,75
(+)	Préstamo	\$ 41.129,75					
(-)	Amortización de crédito		\$ 12.304,15	\$ 13.660,11	\$ 15.165,50	\$ 0,00	\$ 0,00
	FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA			\$		\$	
(=)		-\$ 83.636,00	\$ 4.581,96	12.392,86	\$ 23.129,48	48.911,63	\$ 92.026,31

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

4.5.6 Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)

La TMAR es una tasa de rendimiento referencial que ha sido fijada por el inversionista para decidir sus inversiones, es decir es la tasa mínima que se acepta para obtener rentabilidad que dentro de las actividades del Club Infantil debe darse para considerar factible la puesta en marcha del proyecto.

Se tienen dos clases de TMAR:

La TMAR simple en la que se toma en cuenta el proyecto sin el financiamiento, y la TMAR mixta en la que el financiamiento obtenido de fuentes externas han de participar.

En la tabla # 4.30 se muestra el cálculo de la TMAR simple y mixta:

Tabla # 4.29

Cálculo de la TMAR

$$\text{TMAR SIMPLE} = \text{TLR} + \text{PR} + (\text{TLR} * \text{PR})$$

Riesgo País	Premio al Riesgo (PR)	(TLR * PR)	TMAR SIMPLE
8,37%	5%	0,42%	13,79%

$$\text{TMAR MIXTA} = i \text{ del préstamo} * \% \text{ Fuentes Externas} + \text{TMAR simple} * \% \text{ Fuentes Propias}$$

i préstamo	% fuentes externas	TMAR simple	% fuentes propias	TMAR MIXTA
10,50%	33,00%	13,79%	67%	12,67%

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

El VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno), serán calculados a través de la TMAR sin financiamiento de 13,79%, y una TMAR mixta de 12,67%.

4.5.7 Valor actual neto (VAN)

El valor presente significa el traer del futuro al presente cantidades monetarias a su valor equivalente, a los flujos de efectivo que se trasladan al presente se los llama flujos descontados. A continuación se muestra el VAN calculado con y sin financiamiento.

Tabla # 4.30

VAN sin financiamiento

TMAR SIMPLE=13,79%

AÑO	Flujo Neto (sin fin.)	FNA(flujo neto actual)
0	\$ 124.765,75	\$ 124.765,75
1	\$ 19.332,41	\$ 16.989,55
2	\$ 27.611,79	\$ 21.324,87
3	\$ 38.868,53	\$ 26.380,67
4	\$ 48.911,63	\$ 29.173,99
5	\$ 104.277,01	\$ 54.659,81
	TOTAL	\$ 148.528,87
	INVERSION	-\$ 124.765,75
	VAN	\$ 23.763,12

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 4.31

VAN con financiamiento

TMAR SIMPLE=13,79%

AÑO	Flujo Neto (con fin.)	FNA(flujo neto actual)
\$ 0,00	-\$ 83.636,00	\$ 83.636,00
\$ 1,00	\$ 4.581,96	\$ 4.026,68
\$ 2,00	\$ 12.392,86	\$ 9.571,13
\$ 3,00	\$ 23.129,48	\$ 15.698,34
\$ 4,00	\$ 48.911,63	\$ 29.173,99
\$ 5,00	\$ 92.026,31	\$ 48.238,25
	TOTAL	\$ 106.708,38
	INVERSION	-\$ 83.636,00
	VAN	\$ 23.072,38

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

El VAN sin financiamiento y con financiamiento es >0, dando un valor positivo para los flujos descontados desde el año 5 al presente, lo que se traduce en que el proyecto es factible si además de incluir un capital propio se realiza el financiamiento con una entidad financiera.

4.5.8 La tasa interna de retorno(TIR)

La TIR es la tasa de interés que iguala al valor futuro de la inversión, equivalente a la suma de los valores futuros que generan las ganancias y comparando el dinero al final de periodo de análisis.

Para el Club Infantil se tiene la TIR con y sin financiamiento:

$$P = \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

Tabla # 4.32
TIR sin financiamiento

i=		16%	19,58%
AÑO	FNE	VAN 1	VAN 2
1	\$ 19.332,41	\$ 16.665,87	\$ 16.166,52
2	\$ 27.611,79	\$ 20.520,06	\$ 19.308,81
3	\$ 38.868,53	\$ 24.901,42	\$ 22.729,49
4	\$ 48.911,63	\$ 27.013,46	\$ 23.918,53
5	\$ 104.277,01	\$ 49.647,64	\$ 42.642,37
TOTAL		\$ 138.748,44	\$ 124.765,72
INVERSIÓN		124.765,75	124.765,75
VAN		\$ 13.982,69	(\$ 0.03)

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 4.33
TIR con financiamiento

i=		20%	20,989%
AÑO	FNE	VAN 1	
1	\$ 4.581,96	\$ 3.818,30	\$ 3.787,10
2	\$ 12.392,86	\$ 8.606,15	\$ 8.466,09
3	\$ 23.129,48	\$ 13.385,12	\$ 13.059,69
4	\$ 48.911,63	\$ 23.587,79	\$ 22.826,25
5	\$ 92.026,31	\$ 36.983,31	\$ 35.496,87
TOTAL		\$ 86.380,66	\$ 83.636,00
INVERSIÓN		\$ 83.636,00	\$ 83.636,00
VAN		\$ 2.744,66	\$ 0.00

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Se puede observar que la TIR es mayor que la TMAR ($19,58\% > 13,79\%$) para el escenario sin financiamiento y para el caso con financiamiento se obtiene también una TIR mayor que la TMAR ($20,99\% > 12,67\%$), de acuerdo a la utilización de este método se concluye que el proyecto tendrá factibilidad.

4.5.9 Criterio de aceptación

Tabla # 4.34
Criterio de Aceptación

INDICADOR	ESCENARIO CON	CRITERIO	ESCENARIO CON	CRITERIO
	FINANCIAMIENTO		FINANCIAMIENTO	
VAN	\$ 23.763,12	Positivo	\$ 23.072,38	Positivo
TIR	19,58%	Mayor a la TMAR SIMPLE (13,79%)	20,99%	Mayor a la TMAR(12,67%)

Elaborado por: Evelyn Lizheth Ramírez Tutillo

De acuerdo a los datos obtenidos en la tabla 4.35 se concluye que la creación del Club Infantil San Isidro es factible, lo dicho anteriormente se refleja en los resultados del análisis con y sin financiamiento, ya que incurren en un VAN (Valor Actual Neto) positivo, para los dos casos.

A su vez se visualiza que para ambos escenarios se tiene una TIR (Tasa Interna de Retorno) mayor que la TMAR, dando por sentado con estos resultados la posibilidad de realizar el proyecto.

4.5.10 Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión es aquel que refleja el tiempo total en el que los inversionistas van a recuperar el capital que fue invertido en el año 0, a continuación se muestra los flujos descontados para la recuperación de capital.

Tabla # 4.35

Periodo de Recuperación de la Inversión sin financiamiento

AÑOS	FNA	PRI
0	(\$ 124.765,75)	(\$ 124.765,75)
1	16989,54667	(\$ 107.776,20)
2	21324,86603	(\$ 86.451,34)
3	26380,66733	(\$ 60.070,67)
4	29173,98687	(\$ 30.896,68)
5	54659,80631	\$ 23.763,12

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

Tabla # 4.36

Periodo de Recuperación de la Inversión con financiamiento

AÑOS	FNA	PRI
0	(\$ 83.636,00)	(\$ 83.636,00)
1	4026,679658	(\$ 79.609,32)
2	9571,129944	(\$ 70.038,19)
3	15698,33643	(\$ 54.339,85)
4	29173,98687	(\$ 25.165,87)
5	48238,24819	\$ 23.072,38

Elaborado por: Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo

El cálculo del PRI, tanto cuando se incluye el financiamiento y cuando este está ausente arroja un periodo de cinco años para obtener recuperación del capital invertido.

CONCLUSIONES

- Según la investigación de campo el 69% del mercado total está de acuerdo con que sus hijos cuenten con un lugar donde puedan realizar actividades de diversión y aprendizaje en su tiempo libre, de este el 82% estaría dispuesto a pagar 200 dólares, se considera un nicho potencial que requiere de los servicios del Club Infantil.
- El Club Infantil está ubicado en la ciudad de Quito, parroquia San Isidro del Inca, barrio San Isidro, Calle José Félix Barreiro #1034 y S/N, en la planta baja del edificio se encuentra el área administrativa, y la guarida de deportes (espacios verdes, canchas y piscina), y los tres pisos restantes con un total de 190 mts² de construcción son para las guaridas de reunión infantil, aprendizaje y tecnología.
- De acuerdo al aspecto organizacional, se establece un organigrama jerárquico, dentro del personal administrativo se encuentra la administradora y la recepcionista, en cuanto al personal auxiliar, definido como servicios ocasionales está la enfermera y el personal de limpieza (2 personas), a su vez cada guarida tendrá dos guías (personal operativo).
- En cuanto al aspecto legal el Club Infantil debe cumplir las normativas establecidas por la Superintendencia de Compañías, el Servicio de Rentas Internas (SRI) y el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.
- Luego de la aplicación de los métodos de evaluación financiera como son el VAN, TIR, en relación directa con la TMAR, se obtiene que la realización del proyecto será factible, ya que se observa utilidad de \$9752,59 en el año 1, arrojando un VAN positivo, una TIR mayor que la TMAR, y un periodo de recuperación de la inversión al año 5, con lo cual se demostró que el criterio de aceptabilidad para la realización del proyecto es positivo para los dos escenarios (con y sin financiamiento).

RECOMENDACIONES

- Es recomendable aplicar el proyecto del Club Infantil de acuerdo a lo establecido en el presente documento, para obtener la rentabilidad que se espera en un periodo de cinco años.
- Es recomendable acatar las normativas que expide de manera periódica la Superintendencia de Compañías, el Servicio de Rentas Internas y el Municipio, con respecto a la creación de centros de entretenimiento, ya que de esto depende el correcto desenvolvimiento del proyecto.
- Se recomienda establecer alianzas estratégicas con entidades que impulsen la cultura y sano entretenimiento en los niños y jóvenes del Ecuador, con el fin de ampliar el segmento de mercado y que los servicios del Club Infantil sean accesibles también para niños de bajos recursos económicos.
- Se recomienda llevar un control del niño, su progreso en el desarrollo de habilidades y destrezas mediante un software que sea manejable para los padres de familia, en el cual le permita visualizar todo lo referente al club desde lo administrativo (cancelación de matrícula, pensión, tickets de inscripción) hasta los avances periódicos que el niño experimenta al realizar cada actividad.
- Es recomendable reinvertir las utilidades que se obtendrán desde el año con el fin de ampliar las actividades del Club Infantil, enfocándolas a los cada vez nuevos requerimientos de los niños.

LISTA DE REFERENCIAS

- Cuarti, C. (1990). *El gran libro de la vida* (1 ed., Vol. 2). Argentina: Andrade.
- Ecuador, L. O. (8 de Marzo de 2001). RO/484, Ley No 127. *Ley Orgánica de Educación del Ecuador*. Quito, Pichincha, Ecuador: Registro oficial 280.
- Hausner, L., & Scholosberg, J. (2000). *Enseña a tu hijo a concentrarse*. Barcelona: Oniro.
- IESS, I. E. (s.f.). *www.iesgob.ec*. Recuperado el 20 de 10 de 2010, de *www.iesgob.ec*: <http://www.iesgob.ec>
- Labastire, L. B. (1990). Artículo del Desarrollo Infantil.
- Piaget, I. (1955). *De la pedagogía del niño a la lógica del adolescente*. Buenos Aires: Paidós.
- Ricardo, R. (1996). *El Niño significantes: un estudio sobre la función del jugar en la contrucción temprana*. Buenos Aires.
- Sanpieri, H. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- SRI, S. d. (s.f.). *www.sri.gov.ec*. Recuperado el todo el mes de agosto de 2010, de *www.sri.gov.ec*: <http://www.sri.gov.ec>

Trujillo Trujillo Marcia Catalina. (Junio de 2010). Proyecto de factibilidad para la creación de un Centro Infantil para niños entre tre meses a cinco años de edad, ubi. Quito, Pichincha, Ecuador.

Urbina, G. V. (2007). *Fundamentos de Ingeniería Económica*. México: Mc Graw Hill.

ANEXOS

ANEXO 1: Formato de la encuesta a los posibles clientes

LA SIGUIENTE ES UNA ENCUESTA PARA ESTUDIAR LA ACEPTACIÓN QUE TENDRÁ LA CREACIÓN DE UN NUEVO SERVICIO DE “CLUB INFANTIL” EN SAN ISIDRO DEL INCA, DE ANTEMANO LE AGRADEZCO POR SU COLABORACIÓN

¿Tiene usted hijos entre 7 y 13 años de edad? (si su respuesta es SI, pase a la siguiente pregunta, caso contrario le agradezco por su colaboración)

Si ()

No ()

1. Cuántos años tiene su(s) hijo(a)? 7..... 8..... 9..... 10.....
11..... 12..... 13.....

2. ¿Le gustaría contar con un lugar seguro donde sus hijos realicen actividades de diversión y aprendizaje en su tiempo libre?..... (si su respuesta es SI pase a la siguiente pregunta, caso contrario le agradezco por su colaboración)

3. ¿Qué actividades de entretenimiento le gustaría que su hijo practique en su tiempo libre? Enumere del 1 al 5, considerando que el 1 es de mayor importancia.

() Deportes

() Juegos electrónicos

() Aprendizaje de temas de interés (diferentes a los impartidos en clases)

() Dinámicas de recreación

() Juegos tradicionales (en grupo)

() Espacio para música y baile

4. Sus ingresos familiares mensuales son de:

300 a 600

601 a 800.....

801 o más.....

5. ¿Según sus intereses y preferencias, cuáles son los días, en los que considera que el Club infantil (sitio de entretenimiento, diversión y atención para niños), debería funcionar? Marque con una X la opción que prefiera

☐ De lunes a Miércoles

☐ Miércoles, Jueves y Viernes

☐ Jueves, Viernes y Sábado

☐ Solo fines de semana

6. ¿Qué horario considera usted que el club infantil debería atender a sus niños?

☐ de 9:00 am a 5:00 pm

☐ de 12:00 pm a 8:00 pm

☐ horario completo (de 9:00 am a 8:00 pm)

7. ¿Qué características considera que debe tener el sitio de entretenimiento, diversión, aprendizaje y atención para sus niños?

Enumere del 1 al 5, considerando al 1 como de mayor satisfacción.

☐ Instalaciones adecuadas para cada actividad

☐ Personal capacitado para guiar y atender cada actividad

☐ Gran espacio físico

☐ Snacks y bocaditos de acuerdo a las preferencias del niño

☐ Aprendizaje de temas novedosos y de acuerdo al interés

8. ¿Cuáles son las actividades que su hijo realiza con más frecuencia en su tiempo libre? Enumere del 1 al 6, considerando al 1 de mayor frecuencia.

☐ Deportes

☐ Juegos electrónicos

☐ Reuniones con amigos

☐ Lectura

() Escuchar música

() Ver TV

9. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar mensualmente para que sus hijos asistan tres días a la semana al Club Infantil?

135 dólares

120 dólares

100 dólares

ANEXO 2: Formato de la encuesta aplicable a los principales competidores

1.- Qué tipo de actividad(es) extracurriculares de aprendizaje o entretenimiento para niños ofrece su Instituto?

Deberes dirigidos ()

Deportes ()

Idiomas ()

Otros ()

Si su respuesta es Otros especifique la actividad.....

2.- ¿Con cuántos niños empezó su Instituto?.....

3.- Actualmente, ¿cuántos niños asisten a su Instituto?.....

4.-Cuál es el valor que cobra mensualmente por los servicios extracurriculares que presta su Institución?

.....
.....

5.- ¿Cuáles son los horarios en los que atiende su Institución para actividades extracurriculares?.....

ANEXO 3: Ordenanza municipal sobre la patente

LA ORDENANZA METROPOLITANA SUSTITUTIVA DEL CAPÍTULO III DEL TÍTULO I DEL LIBRO III DEL CÓDIGO MUNICIPAL

Artículo 1.- Sustitúyase el Capítulo III del Título I del Libro III del Código Municipal, instituido por la Ordenanza Metropolitana No. 135, publicada en el Registro Oficial No. 4, de 15 de febrero de 2005, el siguiente:

"Capítulo III Del impuesto de patentes municipales y metropolitanas

Art. ...(1).- Hecho generador.-

El hecho generador del impuesto regulado en este capítulo (en adelante el "Impuesto de patente") constituye el ejercicio permanente de actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales en el Distrito Metropolitano de Quito (en adelante la "Actividad Económica").

El Impuesto de Patente es anual y se devenga y es exigible a partir del primero de enero de cada ejercicio fiscal. El ejercicio fiscal concluye el treinta y uno de diciembre de cada

4 2

año. Cuando el ejercicio de la Actividad Económica iniciara luego del primero de enero, el Impuesto de Patente se devengará y será exigible desde el momento en que el Sujeto Pasivo deba obtener su licencia metropolitana única para el ejercicio de actividades económicas –LUAE- de conformidad con el ordenamiento metropolitano.

3. Para la aplicación del Impuesto de Patente se consideran actividades profesionales aquellas realizadas por personas naturales en libre ejercicio o sin relación de dependencia.

4. Para la aplicación del Impuesto de Patente se entenderá como ejercicio permanente de Actividades Económicas el que supere un período de seis meses consecutivos o no en un mismo año calendario, sin perjuicio de que el Sujeto Pasivo deba obtener su LUAE en los casos previstos en el ordenamiento metropolitano. Se presume que todo Sujeto Pasivo inscrito en el Registro de Actividades Económicas para la Gestión Tributaria –RAET- ejerce una Actividad Económica permanente, salvo que demuestre lo contrario.

Art. ...(2).- Sujeto Activo.- El sujeto activo del Impuesto de Patente es el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, quien ejercerá su potestad impositiva a través de sus órganos competentes.

Art. ...(3).- Sujeto Pasivo.-

1. Son sujetos pasivos del Impuesto de Patente, las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que ejerzan Actividades Económicas y se encuentren domiciliadas o que sean titulares de uno o más establecimientos en el Distrito Metropolitano de Quito.

2. Cuando se trate de personas jurídicas extranjeras que realicen Actividades Económicas en el Distrito Metropolitano de Quito.

3. Cuando en un mismo establecimiento varios Sujetos Pasivos ejerzan Actividades Económicas, cada uno de ellos pagará el Impuesto de Patente por la Actividad Económica que realiza, sin perjuicio de su obligación de obtener la LUAE conforme al ordenamiento jurídico metropolitano.

Art. ...(4).- Base imponible y deducciones.-

1. La base imponible del Impuesto de Patente es el patrimonio neto del Sujeto Pasivo. Se entiende por patrimonio neto la diferencia entre el total de activos y el total de

4 3

ORDENANZA METROPOLITANA No.

0339

A partir del inicio del tercer año de las actividades industriales, comerciales o profesionales, el impuesto a la patente municipal y metropolitana será aplicado de conformidad con las regulaciones establecidas en esta Ordenanza.

Art. ...(6).- Tarifas.- Para la determinación del Impuesto de Patente a la base imponible se aplicarán las tarifas que constan en la siguiente tabla:

ORDENANZA METROPOLITANA No.

pasivos, establecidos con base en registros públicos que corresponden al ejercicio inmediatamente anterior.

2. Para el caso de las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad de conformidad con el ordenamiento jurídico nacional la base imponible del Impuesto de Patente se determina presuntivamente con base en el patrimonio neto promedio aplicable a la Actividad Económica de la que se trate. Con este propósito los órganos administrativos competentes en materia tributaria del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito emitirán la tabla de bases presuntivas conforme al Clasificador Internacional Industrial Uniforme -CIIU-.
3. Las personas naturales o jurídicas que a partir de la vigencia de la presente Ordenanza, se asentaren y desarrollen actividades comerciales, industriales y/o profesionales, en las diferentes parroquias rurales del Distrito Metropolitano de Quito, podrán deducirse de la base imponible del impuesto a la patente, el monto de activos que invirtieren en dichas actividades.
4. Cuando un sujeto pasivo del impuesto de patente municipal, realizare actividades económicas en más de un cantón, la determinación de la base imponible correspondiente al Cantón Quito, se la establecerá mediante resolución administrativa de la Dirección Metropolitana Financiera Tributaria.

Art. ... (5). Incentivo tributario para el Distrito Metropolitano.- A efecto de incentivar las actividades productivas en el Distrito Metropolitano de Quito, las personas naturales o jurídicas que iniciaren actividades industriales, comerciales o profesionales, dentro de la circunscripción distrital, tendrán como base imponible para el cálculo del impuesto regulado en esta Ordenanza, la siguiente:

- a) En el primer año de ejercicio de las respectivas actividades, la base imponible será igual a cero (0); y,
- b) En el segundo año de ejercicio de las respectivas actividades económicas, y a efecto del cálculo de este impuesto, únicamente se considerará el cincuenta por ciento (50%) de la base imponible real.

ORDENANZA METROPOLITANA No.

0339

A partir del inicio del tercer año de las actividades industriales, comerciales o profesionales, el impuesto a la patente municipal y metropolitana será aplicado de conformidad con las regulaciones establecidas en esta Ordenanza.

Art. ...(6).- Tarifas.- Para la determinación del Impuesto de Patente a la base imponible se aplicarán las tarifas que constan en la siguiente tabla:

ANEXO 4: Informativo los establecimientos turísticos deberán obtener la luae a partir de 2011

La Empresa Metropolitana Quito Turismo informa que el Concejo Metropolitano de Quito, mediante la Ordenanza Nro. 308, establece el régimen administrativo para la obtención de las Licencias Metropolitanas; y, en particular, de la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas en el Distrito Metropolitano de Quito, mediante la cual están obligados a obtener la Licencia Metropolitana (LUAE) hasta el 30 de abril todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, de derecho privado o público, o las comunidades que ejerzan actividades económicas, con o sin finalidad de lucro; en establecimientos ubicados en el Distrito Metropolitano de Quito, cuyo pago deberá ser cancelado unificadamente (patente, bomberos, ambiente, turismo).

La LUAE integra las autorizaciones administrativas concedidas por el Municipio incluida la de Turismo; la misma que sustituye a la Licencia Única Anual de Funcionamiento de Actividades Turísticas, que hasta el 2010 otorgaba Quito Turismo.

Aquellos establecimientos turísticos que ya obtuvieron en el 2010 la LUAE deberán renovarla este año, llevando copia de la misma.

Obtención de la LUAE

- Emisión de Licencia por primera vez (con o sin patente existente).
- Renovación de la licencia

Requisitos generales emisión de licencia por primera vez

- Formulario Único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas -LUAE-, debidamente llenado y suscrito por el titular del RUC o Representante legal.
- Copia de RUC actualizado.

- Copia de cédula de ciudadanía o pasaporte y papeleta de votación de las últimas elecciones (persona natural o representante legal).
- Informe favorable de compatibilidad de uso de suelo (para el caso del sector turístico a excepción de agencias de viajes y transporte turístico).
- Certificado ambiental (para el caso del sector turístico a excepción de agencias de viajes y transporte turístico).
- Original de la declaración del 1.5 x mil sobre los activos totales del año inmediato anterior (para personas jurídicas y personas naturales obligadas a llevar contabilidad).
- Para rotulación la autorización del dueño del predio en caso de no ser local propio. En caso de propiedad horizontal autorización del administrador como representante legal. Para establecimientos existentes fotografía de la fachada del local; y, para nuevos las dimensiones y plano de cómo quedará la publicidad.
- Si ya tiene patente a partir del literal c.

Requisitos adicionales:

• Personas jurídicas:

- Copia de escritura de constitución de la empresa (con resolución de la Superintendencia de Compañías o la sentencia del Juez según sea el caso).
- Copia del nombramiento del actual representante legal.

• Artesanos (para los establecimientos turísticos fuentes de soda – heladerías):

- Copia de la calificación artesanal (MIPRO o Junta Nacional de Defensa del Artesano) vigente.
- Copia del carné artesanal vigente.

Renovación de la licencia

- Formulario Único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas -LUAE-, debidamente llenado y suscrito por el titular del RUC o representante legal.
- Copia de RUC actualizado.

- Copia de la Licencia Metropolitana de Funcionamiento del año inmediato anterior.
- Original de la declaración del 1.5 x mil sobre los activos totales del año inmediato anterior (para personas jurídicas y personas naturales obligadas a llevar contabilidad).
- Informe favorable de compatibilidad de uso de suelo (para el caso del sector turístico a excepción de agencias de viajes y transporte turístico).
- Certificado ambiental (para el caso del sector turístico a excepción de agencias de viajes y transporte turístico).

Procedimiento:

- El contribuyente deberá acercarse a la ventanilla respectiva con los requisitos señalados.
- El funcionario de la ventanilla entregará el detalle de los valores por el año 2011, para su pago en las diferentes ventanillas de recaudación del Municipio.

Las actividades de turismo requieren una inspección previa; una vez aprobada, el contribuyente retirará la licencia de funcionamiento en el lugar donde inició el trámite de LUAE.

El trámite para la obtención de la LUAE deberá ser realizado en la administración zonal a la que corresponda su establecimiento, en las ventanillas que para este efecto ha previsto el Municipio en todas las Administraciones Zonales del Distrito Metropolitano de Quito.

ANEXO 5: Propiedad planta y equipo

EDIFICIO	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT	TOTAL INV.
EDIFICIO (incluye tres pisos)	metros 2	495	\$150,00	\$74.250,00

INFRAESTRUCTURA	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT	TOTAL INV.
Lacado (piso)	metros 2	283	\$ 12,00	\$ 3.396,00
pintura	metros 2	200	\$ 3,70	\$ 740,00
enlucido	metros 2	200	\$ 8,00	\$ 1.600,00
divisiones modulares	metros 2	40	\$ 65,00	\$ 2.600,00
TOTAL INFRAESTRUCTURA				\$ 8.336,00

MUEBLES Y ENSERES	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT	TOTAL INV.
Mesas (medianas para 4 personas)	unidades	15	\$ 150,00	\$ 2.250,00
Sillas	unidades	60	\$ 20,00	\$ 1.200,00
Escritorios	unidades	7	\$ 170,00	\$ 1.190,00
Pizarrones	unidades	2	\$ 62,00	\$ 124,00
Anaqueles(20 casilleros)	unidades	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Archivadores	unidades	6	\$ 80,00	\$ 480,00
Estantería	unidades	7	\$ 200,00	\$ 1.400,00
TOTAL MUEB. Y ENS.				\$ 7.044,00

EQUIPOS DE COMPUTACION	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT	TOTAL INV.
Pc's Intel Core 2 duo 4 gb RAM	unidades	4	\$ 480,00	\$ 1.920,00
Impresoras/copiadora/scanerCanon MP 250	unidades	1	\$ 194,00	\$ 194,00
Impresora Lexmark 2300	unidades	2	\$ 120,00	\$ 240,00
TOTAL EQUIPOS COMP.				\$ 2.354,00

EQUIPOS	UNIDAD	CANTIDA D	V. UNIT	TOTAL INV.
DVD	unidades	2	\$ 60,00	\$ 120,00
retroproyector	unidades	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Nintendo Wii	unidades	5	\$ 900,00	\$ 4.500,00
Joysticks	unidades	5	\$ 500,00	\$ 2.500,00
Luces (disco) de colores	unidades	4	\$ 320,00	\$ 1.280,00
Lámparas para escenografía	unidades	2	\$ 520,00	\$ 1.040,00
Amplificador	unidades	1	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Máquina de algodón de azúcar	unidades	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Refrigerador	unidades	1	\$ 870,00	\$ 870,00
Microondas	unidades	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Pizarra electrónica de marcador de puntos	unidades	1	\$ 420,00	\$ 420,00
TOTAL EQUIPOS				\$ 15.230,00

ANEXO 6: Proformas

PROFORMA
ENLUCIDOS'' ERAZO''
084776812 – 083355442

PARA: Evelyn Ramírez
2011-07-19

Enlucido 200 mts a \$8 por metro, pintura 200 mts \$3,70 por metro

DETALLE:-----

Enlucido: \$1600 (200 mts), pintura: \$740 (200 mts)
VALOR:-

Fabián Erazo



SISTEMAS ELECTRONICOS - INFORMATICOS PROFORMA

Sr.(s):	Evalyn Lizeth Ramirez Tutillo	Fecha:	30-08-2012
Atención:	Evalyn Lizeth Ramirez Tutillo	No. :	ERCOMP30081100528
Ciudad:	QUITO		
Teléfono:	2623-212		

Can.	EQUIPOS	CARACTERÍSTICAS	P.UNIT	P. TOT
4	PC	Pc's Intel Core 2 duo 4 gb RAM	428,57	1714,29
1	accesorios	copiadora/scaner Canon MP 250	173,21	173,21
2	impresora	Impresora Lexmark 2300	107,14	214,29
2	DVD	Dvd Waio	53,57	107,14
1	retroproyector	Retroproyector INFOCUS	1339,29	1339,29
5	nintendo	Nintendo Wii	803,57	4017,86
5	joystick	Volante para juegos (joystick)	446,43	2232,14
		Software de control de asistencia.		
		Equipo para ser empotrado en la pared.		
		Soporte técnico, telefónico, email		
		Garantía un año contra defectos fabricación.		
		SUBTOTAL		9798,2
		IVA	0,12	1175,7

Nota: **Forma de pago de contado contra entrega.**

Atentamente;

Marcelo Quinteros

SYSEEARTH

Sistemas Electrónicos



Oficinas:
Santa Prisca y Manuel Larrea esquina edificio banco internacional piso 7
oficina 739.

Teléfono:
(02) 2645381 - 098921422
www.pennko.blogspot.com Email: pennko@gmail.com

ATENCIÓN A: Srta. Evelyn Lizeth Ramírez Tutillo
FECHA: Quito, 20 de noviembre del 2012

Cant.	DETALLE	P.UNIT	P. TOT
4	VALLA PUBLICITARIA (80'60 cm)	133,93	535,72
2	ROTULO PUBLICITARIO (2'1,5 mts)	803,57	1607,14
8	TRIPTICOS ^1000 UNIDADES	90,00	720,00
	SUBTOTAL		2862,86
	IVA	0,12	343,54
	TOTAL		3206,40

ANEXO 7: Roles de pago

CARGO	# PERS.	SUELDO*MES	SUELDO* AÑO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO
Administradora	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 292,00
Recepcionista	1	\$ 270,00	\$ 3.240,00	\$ 270,00	\$ 292,00
guía de guarida de deportes	2	\$ 540,00	\$ 6.480,00	\$ 540,00	\$ 292,00
guía de guarida tecnológica	2	\$ 540,00	\$ 6.480,00	\$ 540,00	\$ 292,00
guía de guarida de aprendizaje	2	\$ 540,00	\$ 6.480,00	\$ 540,00	\$ 292,00
guía de guarida de reunión infantil	2	\$ 540,00	\$ 6.480,00	\$ 540,00	\$ 292,00
TOTAL		\$ 3.030,00	\$ 36.360,00	\$ 3.030,00	\$ 1.752,00

VACACIONES	APORTE PATRONAL(12,15%)	SUELDO AÑO 1
\$ 300,00	\$ 874,80	\$ 9.266,80
\$ 135,00	\$ 393,66	\$ 4.330,66
\$ 270,00	\$ 787,32	\$ 8.369,32
\$ 270,00	\$ 787,32	\$ 8.369,32
\$ 270,00	\$ 787,32	\$ 8.369,32
\$ 270,00	\$ 787,32	\$ 8.369,32
\$ 1.515,00	\$ 4.417,74	\$ 47.074,74

CARGO	# PERS.	SUELDO*MES	SUELDO* AÑO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO
Administradora	1	\$ 620,94	\$ 7.451,28	\$ 620,94	\$ 292,00
Recepcionista	1	\$ 279,42	\$ 3.240,00	\$ 270,00	\$ 292,00
guía de guarida de deportes	2	\$ 558,85	\$ 6.706,15	\$ 558,85	\$ 292,00
guía de guarida tecnológica	2	\$ 558,85	\$ 6.706,15	\$ 558,85	\$ 292,00
guía de guarida de aprendizaje	2	\$ 558,85	\$ 6.706,15	\$ 558,85	\$ 292,00
guía de guarida de reunión infantil	2	\$ 558,85	\$ 6.706,15	\$ 558,85	\$ 292,00
TOTAL		\$ 3.135,75	\$ 37.515,89	\$ 3.126,32	\$ 1.752,00

VACACIONES	APORTE PATRONAL(12,15%)	SUELDO AÑO 2
\$ 310,47	\$ 905,33	\$ 9.580,02
\$ 135,00	\$ 393,66	\$ 4.330,66
\$ 279,42	\$ 814,80	\$ 8.651,22
\$ 279,42	\$ 814,80	\$ 8.651,22
\$ 279,42	\$ 814,80	\$ 8.651,22
\$ 279,42	\$ 814,80	\$ 8.651,22
\$ 1.563,16	\$ 4.558,18	\$ 48.515,55

CARGO	# PERS.	SUELDO*MES	SUELDO* AÑO	DECIMO	DÉCIMO
				TERCERO	CUARTO
Administradora	1	\$ 642,61	\$ 7.711,33	\$ 642,61	\$ 292,00
Recepcionista	1	\$ 289,17	\$ 3.240,00	\$ 270,00	\$ 292,00
guía de guarida de deportes	2	\$ 578,35	\$ 6.940,20	\$ 578,35	\$ 292,00
guía de guarida tecnológica	2	\$ 578,35	\$ 6.940,20	\$ 578,35	\$ 292,00
guía de guarida de aprendizaje	2	\$ 578,35	\$ 6.940,20	\$ 578,35	\$ 292,00
guía de guarida de reunión infantil	2	\$ 578,35	\$ 6.940,20	\$ 578,35	\$ 292,00
TOTAL		\$ 3.245,18	\$ 38.712,12	\$ 3.226,01	\$ 1.752,00

VACACIONES	APORTE	SUELDO
	PATRONAL (12,15%)	AÑO 3
\$ 321,31	\$ 936,93	\$ 9.904,17
\$ 135,00	\$ 393,66	\$ 4.330,66
\$ 289,17	\$ 843,23	\$ 8.942,96
\$ 289,17	\$ 843,23	\$ 8.942,96
\$ 289,17	\$ 843,23	\$ 8.942,96
\$ 289,17	\$ 843,23	\$ 8.942,96
\$ 1.613,00	\$ 4.703,52	\$ 50.006,65

CARGO	# PERS.	SUELDO*MES	SUELDO* AÑO	DECIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO
Administradora	1	\$ 665,04	\$ 7.980,46	\$ 665,04	\$ 292,00
Recepcionista	1	\$ 299,27	\$ 3.240,00	\$ 270,00	\$ 292,00
guía de guarida de deportes	2	\$ 598,53	\$ 7.182,41	\$ 598,53	\$ 292,00
guía de guarida tecnológica	2	\$ 598,53	\$ 7.182,41	\$ 598,53	\$ 292,00
guía de guarida de aprendizaje	2	\$ 598,53	\$ 7.182,41	\$ 598,53	\$ 292,00
guía de guarida de reunión infantil	2	\$ 598,53	\$ 7.182,41	\$ 598,53	\$ 292,00

VACACIONES	APORTE PATRONAL (12,15%)	SUELDO AÑO 4
\$ 332,52	\$ 969,63	\$ 10.239,64
\$ 135,00	\$ 393,66	\$ 4.330,66
\$ 299,27	\$ 872,66	\$ 9.244,87
\$ 299,27	\$ 872,66	\$ 9.244,87
\$ 299,27	\$ 872,66	\$ 9.244,87
\$ 299,27	\$ 872,66	\$ 9.244,87
\$ 1.664,59	\$ 4.853,94	\$ 51.549,79

CARGO	# PERS.	SUELDO*MES	SUELDO* AÑO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO
Administradora	1	\$ 688,25	\$ 8.268,97	\$ 688,25	\$ 292,00
Recepcionista	1	\$ 309,71	\$ 3.240,00	\$ 270,00	\$ 292,00
guía de guarida de deportes	2	\$ 619,42	\$ 7.433,08	\$ 619,42	\$ 292,00
guía de guarida tecnológica	2	\$ 619,42	\$ 7.433,08	\$ 619,42	\$ 292,00
guía de guarida de aprendizaje	2	\$ 619,42	\$ 7.433,08	\$ 619,42	\$ 292,00
guía de guarida de reunión infantil	2	\$ 619,42	\$ 7.433,08	\$ 619,42	\$ 292,00
TOTAL		\$ 3.475,65	\$ 41.231,28	\$ 3.435,94	\$ 1.752,00

VACACIONES	APORTE	SUELDO
	PATRONAL(12,15%)	AÑO 5
\$ 344,12	\$ 1.003,47	\$ 10.586,81
\$ 135,00	\$ 393,66	\$ 4.330,66
\$ 309,71	\$ 903,12	\$ 9.557,33
\$ 309,71	\$ 903,12	\$ 9.557,33
\$ 309,71	\$ 903,12	\$ 9.557,33
\$ 309,71	\$ 903,12	\$ 9.557,33
\$ 1.717,97	\$ 5.009,60	\$ 53.146,79

Fondos de reserva

CARGO	# PERS.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Administradora	1	-	\$ 620,94	\$ 642,61	\$ 665,04	\$ 688,25
Recepcionista	1	-	\$ 279,42	\$ 289,17	\$ 299,27	\$ 309,71
guía de guarida de deportes	2	-	\$ 558,85	\$ 578,35	\$ 598,53	\$ 619,42
guía de guarida tecnológica	2	-	\$ 558,85	\$ 578,35	\$ 598,53	\$ 619,42
guía de guarida de aprendizaje	2	-	\$ 558,85	\$ 578,35	\$ 598,53	\$ 619,42
guía de guarida de reunión infantil	2	-	\$ 558,85	\$ 578,35	\$ 598,53	\$ 619,42
TOTAL			\$ 3.135,75	\$ 3.245,18	\$ 3.358,44	\$ 3.475,65

ANEXO 8: Fotos de las guaridas

Guarida de Deportes



Guarida de deportes (Piscina)



Guarda tecnológica (computación)



Guardatecnológica (sala de audiovisuales)



Guarida de aprendizaje



Guarida de reunión infantil(bar para niños)



Guarida de reunión infantil (escenario/teatro)

